Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 15. April 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 15

Über 11,5 Millionen Franken Aufträge an das Privatgewerbe

Als letztes Jahr ein Verbandsverein auf den Druck von genossenschaftsfeindlicher Seite hin von der Beteiligung an einer regionalen Ausstellung ausgeschlossen wurde, erhob sich in weiten Kreisen des örtlichen Gewerbes eine starke Protestwelle. Wir haben ihr seinerzeit auch Widerhall im «Schweiz. Konsum-Verein» verschafft (siehe Nr. 47, 1946). Diese mannigfachen Beweise der Verbundenheit zwischen Konsumgenossenschaft und örtlichem Gewerbe sind ein Zeichen dafür, dass man sich offenbar hier einmal im engen Raum aus der Kenntnis der Personen und Verhältnisse besser findet, als vom grünen Tisch der Zentralorganisation, die oft lieber in Politik macht, als die Dinge zu sehen, wie sie sind. Was in Horgen geschah, das würde zweifellos auch an anderen Orten festzustellen sein:

Das örtliche Gewerbe schätzt die konsumgenossenschaftlichen Aufträge,

die schnelle und anständige Bezahlung, die vielen Aufträge der auf ein gutes Aussehen der Läden, Schaufenster, Häuserfassaden usw., der auf Fortschritt und Modernisierung eingestellten Betriebe. In diesen Kreisen kann deshalb garnicht eine so feindselige Haltung aufkommen, wie sie beim privaten Detailhandel oft zum offenbar unabstreifbaren Bestandteil der berufspolitischen Weltanschauung geworden ist.

Um uns nicht mit allgemeinen Hinweisen und ebenfalls nicht nur — trotz deren überzeugenden Inhalts — mit der Zitierung von Sympathiebezeugungen aus Gewerbekreisen begnügen zu müssen, sei auf eine vor kurzem im Kreise der Konsumgenossenschaftsbewegung durchgeführte

Umfrage über die dem Gewerbe zugehaltenen Aufträge

aufmerksam gemacht. Es wurde zwar nur das Jahr 1945 erfasst — eine Periode, die noch weitgehend von der Ungunst des Krieges benachteiligt war. Trotzdem ergaben sich Zahlen, die sehr beachtenswert sind. Von 75 Vereinen waren bei der Feststellung der Ergebnisse noch keine Angaben vorhanden, so dass sich auch von hier aus ein Druck auf das Schlussresultat ergibt. Einige (auf 100 auf- und abgerundete) Zahlen möchten wir im folgenden festhalten:

Verbandsvereine

Gesamtaufwand der *Verbandsvereine* im Jahre 1945 für den Unterhalt von Immobilien und Mobilien (Reparaturen, Neueinrichtungen, Bauarbeiten aller Art).

	Immobilien Fr.	Mobilien Fr.
Privatgewerbe:		
a) in den *eigenen* Liegenschaften (Büros, Magazin, Verkaufslokalitäten)	5 133 000.—	3 910 600.—
b) in *fremden* Liegenschaften . .	84 500.—	164 900.—
Total	5 217 500.—	4 075 500.—
Produktivgenossenschaften:		
a) in *eigenen* Liegenschaften . .	128 200.—	144 300.—
b) in *fremden* Liegenschaften . .	14 200.—	700.—
Total	142 400.—	145 000.—
Eigene Arbeiter halten *18 Vereine.*		
Jährlicher Kostenaufwand dieser in eigener Regie ausgeführten Arbeiten, d. h. die diesbezüglichen Personalkosten	267 900.—	58 400.—

V. S. K.

Gesamtaufwand des *V. S. K.* im Jahre 1945 für den Unterhalt von Immobilien und Mobilien.

	Immobilien Fr.	Mobilien Fr.
Privatgewerbe:		
a) in *eigenen* Liegenschaften . .	346 900.—	375 900.—
b) in *fremden* Liegenschaften . .	8 900.—	—.—
Total	355 800.—	375 900.—
Produktivgenossenschaften:		
a) in *eigenen* Liegenschaften . .	10 000.—	62 100.—
b) in *fremden* Liegenschaften . .	—.—	—.—
Total	10 000.—	62 100.—
Der jährliche Kostenaufwand der durch eigene Arbeiter des V. S. K. ausgeführten Arbeiten, d. h. die diesbezüglichen Personalkosten betragen	—.—	6 000.—

Verbandsvereine, V. S. K., Zweckgenossenschaften

Gesamtaufwand des V. S. K., der Verbandsvereine und Zweckgenossenschaften im Jahre 1945 für den Unterhalt von Immobilien und Mobilien.

	Immobilien Fr.	Mobilien Fr.
Privatgewerbe:		
a) in *eigenen* Liegenschaften (Büros, Magazin, Verkaufslokalitäten)	6 405 400.—	4 792 900.—
b) in *fremden* Liegenschaften . .	97 300.—	219 100.—
Total	6 502 700.—	5 012 000.—

Produktivgenossenschaften:	Immobilien Fr.	Mobilien Fr.
a) in *eigenen* Liegenschaften . .	185 200.—	207 000.—
b) in *fremden* Liegenschaften . .	14 200.—	700.—
	199 400.—	207 700.—
Eigene Arbeiter halten der V. S. K. und 24 Vereine.		
Jährlicher Kostenaufwand dieser in eigener Regie ausgeführten Arbeiten, d. h. die diesbezüglichen Personalkosten	274 900.—	144 100.—

Zusammenzug:	Fr.
Immobilien	6 977 100.—
Mobilien	5 363 700.—
Gesamttotal	12 340 800.—

Von dem Gesamtaufwand von 12,3 Millionen Franken entfallen also über 11,5 Millionen auf das Privatgewerbe.

Begreiflich genug, dass die unzähligen Gewerbetreibenden ein Interesse daran haben, den guten Kontakt mit ihren Auftraggebern aufrechtzuerhalten. Sie haben gewiss keine Lust, sich in die unfruchtbaren Kämpfe zu verlieren, wie es verschiedene Gewerbeführer tun. Und noch weniger wird ihnen daran liegen, dass die Aufträge auswärts vergeben werden und durch sture politische Haltung von Heissspornen der örtliche wirtschaftliche Kreislauf gestört wird, den möglichst weitgehend zu erhalten auch die Genossenschaft bereit ist.

Eher bescheidene Ziffern haben sich im Jahre 1945 für die *Produktivgenossenschaften* ergeben. Ihnen können gewiss noch an verschiedenen Orten in vermehrtem Masse Aufträge zur Ausführung übertragen werden. Dies wird die Position der Konsumgenossenschaften auch dort stärken und Klarheit über die Konsequenzen schaffen, wo die nüchterne Ueberlegung gegenüber der von Feindseligkeit geblendeten Einsichtslosigkeit nicht mehr aufkommt. Von relativ geringer Bedeutung ist auch, was die Genossenschaften in eigener Regie aufgewendet haben — ein Zeichen mehr für die Zurückhaltung der Genossenschaften, die keineswegs von einem Allesfressertum besessen sind, wie man es ihnen so gerne vorwirft.

Die Umfrage gibt einen neuen Hinweis auf die *gegenseitige Verbundenheit der Wirtschaftszweige* und zeigt, wie falsch und schädlich die isolierte Betrachtungsweise einflussreicher Gewerbe- und Detailhandelspolitiker ist. Diese sind sich offenbar gar nicht bewusst — oder verschliessen mit Absicht ihre Augen vor der Tatsache — dass die auf Schritt und Tritt propagierte und oft praktizierte Schädigung der Genossenschaften dem Gewerbe selbst zum Schaden gereicht. Vielleicht können obige Zahlen dazu beitragen, hier etwas mehr Klarheit zu schaffen.

Ist die Fusion der richtige Weg?

Die Korrespondenz aus Erstfeld, die in Nummer 2 des «Schweiz. Konsum-Vereins» veröffentlicht wurde, hat im «Coopérateur suisse», unserem Bruderorgan, das die betreffenden Ausführungen übernahm, zwei Einsender auf den Plan gerufen, die sich entschieden gegen die Fusion von Genossenschaften wenden. Der eine fürchtet aus einer Fusion für den Genossenschaftsgeist. Er unterstützt jedoch eine gewisse Zusammenarbeit, die sich auf rein kaufmännische Aufgaben beschränkt. Der Kontakt zwischen Verwaltung, Behördemitgliedern und den Genossenschaftsmitgliedern sei unbedingt nötig. Der Wille des einzelnen zur Mitarbeit und die Möglichkeit, neue Genossenschafter zu gewinnen und die ganze Mitgliedschaft an den Aufgaben der Genossenschaft zu interessieren, seien in einer örtlich begrenzten selbständigen Genossenschaft zweifellos grösser, wofür auch einige Hinweise aus der Praxis gegeben werden.

Der zweite Einsender wendet sich ebenfalls gegen die Fusion, sucht jedoch nach einer Mittellösung, die bei aller organisatorischen Selbständigkeit der einzelnen Genossenschaft doch eine *weitgehende kaufmännische Zusammenarbeit* garantieren soll, wobei der Hauptzweck der Fusion erreicht wäre. Die Gedankengänge dieses Autors sind im ersten der beiden im folgenden wiedergegebenen Beiträge skizziert. Diese Artikel stammen von zwei Genossenschaftsfunktionären, die auf Grund ihrer beruflichen Tätigkeit Einblick in die Verhältnisse von vielen kleinen Genossenschaften besitzen; sie stellen eine Antwort dar auf die erwähnten Anregungen im «Coopérateur suisse». Interessanterweise kommen beide zu gegenteiligen Schlüssen, was zeigt, wie komplex das Problem ist. Doch, und das ist das erfreulich Positive an der gesamten Diskussion — man ist sich einig, dass es hier um eine für unsere kleinen und mittleren Vereine bedeutsame Frage geht und *befürwortet entschieden die vermehrte wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Genossenschaften.* Trotz der Divergenz der Ansichten besteht doch in diesem Punkte die Ausrichtung auf ein gemeinsames Ziel, womit zweifellos die Diskussion im Blick auf die nächsten Zukunftsaufgaben im Kreise unserer Genossenschaften den entscheidenden Punkt getroffen hat und damit auch praktisch Früchte fördern helfen möge.

Erhaltung der kleinen Vereine oder Fusion?

Unter dem Titel «Fusion ou association» ist im «Coopérateur suisse» Nr. 11 eine Antwort auf den seinerzeit von einem Verfasser in Erstfeld über die Fusion kleinerer Vereine veröffentlichten Artikel erschienen. Der Verfasser dieser Entgegnung anerkennt zum Teil die wirtschaftlichen Vorteile, die durch den Zusammenschluss kleinerer und mittlerer Genossenschaften erzielt werden könnten, nimmt aber in der Folge klar Stellung gegen die Fusion, mit der Begründung, dass die Selbständigkeit einzelner Vereine unbedingt erhalten werden soll.

Was die Erhaltung der Selbständigkeit anbelangt, kann diese Entgegnung nur unterstützt werden. Wenn hieraus auch wirtschaftliche Nachteile, zum Teil sogar etwelche Schwierigkeiten entstehen, so muss doch daran erinnert werden, dass ja die Genossenschaft den Mitgliedern gehört und der genossenschaftliche Geist bei den kleinen Vereinen besonders stark verbreitet sein dürfte, da dort das Gefühl der Zusammenarbeit zweifellos grösser ist und die Mitgliedschaft eigentlich eine grosse Familie bilden sollte. Dies schliesst die Zusammenarbeit zwischen einzelnen Vereinen keineswegs aus; trotz der Selb-

ständigkeit der einzelnen Genossenschaften wären zum Beispiel

gemeinsamer Einkauf bestimmter Waren, gemeinsame Propagandaaktionen und gegenseitige Beratung

sehr wohl möglich. Dies hängt zum grössten Teil von der *Initiative der leitenden Persönlichkeiten* ab. Bis dahin gehe ich mit dem Verfasser des in Frage stehenden Artikels einig.

Im weiteren Verlauf seiner Ausführungen weist der Autor auf ein Tal mit 12 Genossenschaften hin; aus vielen Gründen (Politik — Verschiedenheit der Ansichten — Rivalitäten usw.) wird die Fusion derselben abgelehnt und der Vorschlag gemacht, diese Vereine möchten zusammen eine Art *Talgemeinschaft* bilden und für die Lösung gemeinsamer Probleme eine auserlesene junge Kraft anstellen, die ihre Kenntnisse bei einem grösseren Verein oder sogar beim V.S.K. erworben hat. Die Aufgaben dieses «Regionalfunktionärs» werden wie folgt präzisiert: Organisation des gemeinsamen Einkaufs zur Erreichung vorteilhafter Preisbedingungen, Beratung bei Einrichtungen, Anleitung des Personals und Bindeglied zwischen diesen Vereinen für die auftauchenden Fragen.

Nun muss man sich wirklich fragen, ob der Verfasser mit seinem Plan nicht zu weit geht. Ueberall besteht das Bestreben, unseren Apparat zu vereinfachen, einmal im Interesse der stets zunehmenden Betriebskosten, dann zur Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit und nicht zuletzt, um unsere Betriebe beweglicher zu gestalten, währenddem hier nochmals eine «Zwischenstelle» eingeschaltet werden soll, deren es sicher schon genug hat. Ich bin der Ansicht, dass

die Organisation gemeinsamer Einkäufe nach wie vor eine der wichtigsten Aufgaben der Verbandsvertreter

sein soll, die ja bekanntlich zu diesem Zwecke periodische Orientierungskonferenzen durchführen, um die Vereine über die Neuerungen im Warengeschäft in Kenntnis zu setzen; durch den steten Kontakt mit den Abteilungen sind die Vertreter zweifellos am ehesten in der Lage, diese Arbeit fachmännisch durchzuführen. Beratungen über Einrichtungen sollen ebenfalls durch Fachleute besorgt werden; der V. S. K. verfügt über gut ausgebaute Architektur- und Dekorationsabteilungen, die allen Vereinen zur Verfügung stehen. Was schliesslich die Anleitung des Personals anbetrifft, sofern es keine Ausbildung im Genossenschaftlichen Seminar (oder neuerdings im «Camp coopératif romand») geniessen konnte, ist hervorzuheben, dass die Verbandsvertreter hierin über langjährige Erfahrungen verfügen und überall gerne beratend mitwirken. Es stellt sich ferner die Frage, ob die den einzelnen Vereinen durch die Anstellung eines gemeinsamen «Regionalfunktionärs» entstehenden Kosten durch die Einsparungen am gemeinsamen Einkauf gedeckt wären; dies ist kaum anzunehmen.

Da die Vereine von den verschiedenen Verbandsvertretern besucht werden und die Kreisvorstände (zum Teil mehr und zum Teil weniger) ebenfalls im Interesse der einzelnen Genossenschaften tätig sind, scheint mir keine Notwendigkeit zu bestehen, noch zusätzliche Zwischenstellen einzuschalten. Die Vereine, auch die kleinsten, sollen wenn irgendwie möglich selbständig bleiben, doch die direkte Zusammenarbeit unter sich fördern und den Kontakt mit dem V. S. K. weiter ausbauen, um auf diese Weise — und ohne Kostenvermehrung — ihre Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit beizubehalten, bzw. zu verbessern.

g. h.

«Fusion oder Vereinigung»

Die beiden Artikel unter dem Titel « Fusion ou association » und « Chiffres d'affaires... et idéal coopératif » in den Nummern 11 und 12 des « Le Coopérateur suisse » zeigen in die gleiche Richtung: Abkehr von Fusionen von Konsumgenossenschaften! Dafür stark vermehrte regionale Zusammenarbeit! Dies ist eine Auffassung, die von gutem genossenschaftlichem Geiste inspiriert sein mag, welche aber sehr weit davon entfernt ist, dem *Betriebswirtschafter* — er darf, ja er soll ein nicht weniger guter Genossenschafter sein — den Schlüssel zum Erfolg in die Hand zu geben.

Was die *verstärkte Zusammenarbeit* anbelangt, so darf diese als solche überhaupt nicht zur Diskussion gestellt werden; denn *Vereinigung = Zusammenarbeit* ist eine Selbstverständlichkeit, ja sie ist höchste, unerlässliche Voraussetzung zu jeder im wahren Sinne erspriesslichen Gemeinschaftsarbeit überhaupt. Es liegt jedoch auf der Hand und soll deshalb nur kurz angedeutet werden, dass wirkliche und währschafte Zusammenarbeit einzig da möglich ist, wo absolute Integrität herrscht.

Die beiden Verfasser denken sehr wohl auch an den Menschen. Sie weisen mit Nachdruck auf die grosse Bedeutung hin, welche der genossenschaftlichen Aufklärungs- und Erziehungsarbeit sowie der möglichst weitgehenden Respektierung des dem Lokalmilieu Rechnung tragenden Individualismus zukommt. Damit sind auch wir voll und ganz einverstanden. Nur eben, mit dieser wenn auch an und für sich ganz richtigen Erkenntnis sind wir noch lange nicht am Ziel, sondern eher erst an einem Teilstück der Ausgangslage angelangt. Und da müssen wir wiederum anknüpfen an die wichtigste aller Gegebenheiten: *den Menschen.* Was er von uns mit vollem Recht will, ist die genossenschaftliche Leistung zu seinem Nutz und Frommen. Das war, ist und wird immer unsere einzige, und zwar hehre Aufgabe bleiben.

Aber das ist eine Rechnung «auf den Rappen genau».

Das mag materialistisch klingen. Doch der wahre Genossenschafter, gerade auch der Prominente, wird hier den Sinn richtig zu verstehen wissen. Unsere Auffassung lautet deshalb: *Fusionen von Konsumgenossenschaften: Ja; diese wo und wann immer es sich als zweckmässig erweist.* Die Entscheidung trifft da immer der kluge, geschulte, fähige und erprobte Betriebswirtschafter. Er allein ist der Steuermann, dem das Schiff auch in den schwersten Stürmen anvertraut werden kann. Er allein vermag überhaupt richtig zu ermessen, welches die enormen betriebswirtschaftlichen Vorteile zum Wohle des Konsumenten sind, welche der Zusammenschluss in einem einzigen betriebswirtschaftlichen Organismus verkörpert. Die Einzelheiten elementarster Regeln der Betriebswirtschaftslehre sind zu bekannt, als dass wir sie hier aufzählen möchten. Eines ist sicher:

gerade auf die Erringung all dieser Vorteile kommt es hier an ;

denn darum dreht sich doch die ganze Frage. Und ebenso gewiss ist auch, dass die autonome kleinere Genossenschaft diese Vorteile nie und nimmer, auf sich allein gestellt, wird erreichen können. Ein Blick auf die *Taktik kapitalistischer Prägung* sollte genügen. Und auch mit dieser haben wir — und nicht wenig — zu rechnen. Die Zukunft wird uns da noch manch harte Nuss zu knacken aufgeben.

Die Genossenschaften müssen mit ihren betrieblichen Leistungen noch mehr vorankommen, und zwar kann dies nur mittels der besten Waffen geschehen, auch wenn es — lediglich auf die betriebswirtschaftliche Seite der Fusion bezogen — die gleichen sein sollten, wie diejenigen, welche unsere Gegner schon längst als die wirksamsten erkannt und mit grösstem Erfolg angewandt haben. Wir dürfen, ja wir müssen dies um so mehr tun, weil wir nicht kämpfen für die Befriedigung des eigenen Nutzens einzelner Personen, wie jene, sondern ausschliesslich für die Wohlfahrt der Konsumenten. Mit allzu weitgehender Berücksichtigung von Sonderwünschen einzelner wird die Stosskraft unserer Bewegung nur gehemmt. Die Gegenwirkung der Konsumentenmassen liesse sich dann natürlich nicht aufhalten. Wie gesagt: die Konsumenten wollen Tatsachen in den Leistungen, keine Worte.

Alles mit Mass und Ziel, jawohl, auch das soll nicht unberücksichtigt bleiben. Obiger Umriss soll kein allgemeingültig fertiges Rezept sein. Das gibt es in betriebswirtschaftlichen Belangen gottlob nicht. *Nicht überall kann die Fusion durchgeführt werden.* Dass man in gleichem Sinne eine Konzession eingestehe, in der von den beiden Verfassern aufgestellten Antithese, würde uns unserem Ziele gewiss nur näher bringen. Und ebenso selbstverständlich und begrüssenwert sind alle jene in den beiden Artikeln propagierten Massnahmen gegenseitiger Hilfe und Zusammenarbeit zum Wohle jeder einzelnen der kleineren, autonom bleiben wollenden und könnenden Genossenschaften. Aber nochmals: das Wort hat hier der Betriebswirtschafter. Denn so wie die beiden Artikelschreiber es wahr haben wollen, indem sie rundweg und grundsätzlich gegen jede Fusion sind, so einfach liegen die Dinge nun einmal nicht. In so wichtigen Belangen der Betriebswirtschaft kann und darf die letzte Entscheidung nur beim Fachmann liegen, genau so wie die grossen Aufgaben genossenschaftlicher Erziehungs- und Aufklärungsarbeit nur vom geschulten Spezialisten: dem genossenschaftlichen Denker und Propagandisten, in befriedigender Weise gelöst werden können. Es ist gut, dass es deren in unserer Bewegung nicht fehlt.

A. R.

Die Wirtschaftsartikel in der Zange des Misstrauens

Einer der merkwürdigsten Kommentare zu den neuen Wirtschaftsartikeln, der aber über gewisse Hintergedanken doch willkommenen Aufschluss gibt, war jüngst in der «Schweiz. Detaillisten-Zeitung» zu lesen. Unmittelbarer Anlass zu der negativen Stellungnahme dieses Blattes war wohl das im Nationalrat vor kurzem eingereichte Postulat auf *Gleichstellung von Rückvergütung und Rabatt* im Rahmen der Zusätzlichen Wehrsteuer, um so ein ganz krasses Unrecht — zu dem aufrechte, loyale Parlamentarier heute nach erhaltener Aufklärung nicht mehr stehen werden — aus der Welt zu schaffen. Die Zusätzliche Genossenschaftssteuer bleibt noch ungerecht genug, so dass das genannte Blatt wirklich keinen Grund zu haben bräuchte, die Standesgenossen jetzt schon in Angst ob der den Genossenschaften unter dem Regime der neuen Wirtschaftsartikel eingeräumten «Vorrechte» zu versetzen. Was bedeutet doch der Genossenschaftsartikel? Nichts mehr, als dass die Genossenschaften wenigstens eine gewisse Garantie dafür haben wollen, dass sie in Zukunft nicht *unter das Rad des staatlichen Mittelstandsschutzes* kommen. Beachtenswerterweise gibt es nicht wenige Genossenschafter, die dem sog. Genossenschaftsartikel kein Vertrauen entgegenbringen, da sie ob der bisherigen Behandlung der Genossenschaften durch das Parlament derart enttäuscht sind, dass sie nur noch in der *Freiheit* eine Garantie für eine würdige Existenz und Entwicklung des Genossenschaftsgedankens erblicken. Andere sind vielleicht etwas optimistischer. Und offenbar aus Furcht, solch unwürdige Akte wie die Zusätzliche Genossenschaftssteuer seien in Zukunft nicht mehr möglich, schreibt die «Schweiz. Detaillisten-Zeitung» in sehr auffallender Aufmachung:

Wirtschaftsartikel und Genossenschaften

Der neue Wirtschaftsartikel enthält in Art. 31 bis, Abs. 5, folgenden Passus:

«Der Bund gewährleistet bei der Gesetzgebung auf Grund von Abs. 3, lit. a und b, die Entwicklung der auf gegenseitiger Hilfe beruhenden Organisationen der Wirtschaft» (sog. Genossenschaftsartikel, Red.).

Unter Bezugnahme auf diesen kommenden Wirtschaftsartikel schreibt der «Schweiz. Konsum-Verein» Nr. 2, vom 11. Januar 1947, wegen der Unterstellung der Rückvergütungen unter die Wehrsteuer bereits folgendes:

«Das den Genossenschaften angetane Unrecht erscheint um so paradoxer, als das gleiche Parlament, das dem Sondergesetz beigepflichtet hat, in die vom Volke bald zur Abstimmung vorzulegenden Wirtschaftsartikel eine Bestimmung aufgenommen hat, die die Genossenschaftsbewegung vor solchen einseitigen Gesetzesakten schützen soll.»

Ganz im Sinne der neuen Wirtschaftsartikel hat Nationalrat Kappeler am 12. März 1947 das nachstehende Postulat eingereicht, das von zahlreichen Nationalräten bürgerlicher und sozialdemokratischer Richtung unterzeichnet worden ist:

«Die Rückvergütungen und Rabatte der Konsumgenossenschaften werden, soweit sie 5 Prozent des Warenpreises übersteigen, durch die Zusätzliche Wehrsteuer als «Reinertrag» besteuert, während die Rabatte aller Unternehmungen, die nicht die Rechtsform der Genossenschaft aufweisen, von dieser Steuer völlig befreit sind.

Der Bundesrat wird daher eingeladen, die Frage zu prüfen, ob diese Ungleichheit nicht beseitigt werden sollte durch eine Aenderung von Art. 12, Absatz 2, des Bundesratsbeschlusses vom 30. September/22. Oktober 1946 in dem Sinne, dass bei der Ermittlung des Reinertrages der Genossenschaften die Rückvergütungen und Rabatte unabhängig von ihrer Höhe in Abzug zu bringen sind.»

Jeder kann also heute schon sehen, welcher Wind aus dem neuen Wirtschaftsartikel weht und was der private Detailhandel bei seiner Annahme zu gewärtigen hat. Kommentar überflüssig!»

Ob da nicht der «Dieb» selber schreit «Haltet den Dieb!»? Denn wem mehr — mit Ausnahme vielleicht der Landwirtschaft — soll die Neufassung der Wirtschaftsartikel dienen, als gerade dem *Mittelstand!*

Der einseitige, jede gesamtwirtschaftliche Beurteilung der neuen Wirtschaftsverfassung ausser Acht lassende Interessenstandpunkt, wie er aus den oben zitierten Ausführungen spricht, zeigt, wie bitter notwendig eine Verfassungsbestimmung ist, die der schrankenlosen Willkür gegenüber den Genossenschaften doch einen gewissen Damm zu setzen vermag.

Jedenfalls begeben sich die mittelständischen Kreise jeglichen Anspruchs auf irgendwelche ihrer Existenz dienliche allgemeinwirtschaftliche Regelung, wenn sie aus einer derart sturen antigenossenschaftlichen, primitiven Forderungen von Recht und Billigkeit widersprechenden Haltung das neue Verfassungswerk ablehnen. Mit der berühmten «Staatserhaltung» hat das wenig zu tun. Doch sollte mit dieser Stimmungsmache wirklich die Wiederherstellung der *vollen Freiheit im*

wirtschaftlichen Wettbewerb beabsichtigt sein, so werden auch die Konsumgenossenschaften gewiss nicht zu den Unglücklichen gehören. Dann möge aber auf der andern Seite der Ruf nach Staatsschutz endgültig verstummen.

Ein Rücktritt bei der Schuh-Coop

* Im Jahresbericht und anlässlich der kürzlichen Delegiertenversammlung der Schuh-Coop ist eines Funktionärs, der sich um diese Zweckgenossenschaft besondere Verdienste erworben hat, gedacht worden, des Herrn *Direktor Leonhard Brandmair,* der auf

Ende 1946 aus Alters- und Gesundheitsrücksichten seinen Rücktritt erklärt hat. Damit hat ein hingebungsvolles und erfolgreiches berufliches Wirken im Dienste der Genossenschaft seinen Abschluss gefunden. Der Zurückgetretene, der im 67. Lebensjahre steht, ist bei der Gründung der Schuh-Coop im Jahre 1925 nach Basel berufen worden, um als technischer Leiter unserer genossenschaftlichen Schuhfabrik eine verantwortungsreiche und nicht leichte Aufgabe zu übernehmen. Als kompetenter Fachmann, der sowohl das Handwerk wie die mechanische Schuhherstellung beherrschte, hat er in über 20jähriger beispielgebender Tätigkeit das Seine dazu beigetragen, den Coop-Schuh zu einem erstklassigen, von den Konsumenten geschätzten Produkt zu machen. Dem Lauten und Aeusserlichen abhold, verfolgte er still und bescheiden, aber beharrlich und mit viel menschlichem Verständnis und Geduld sein Ziel.

So war Direktor Brandmair nicht nur ein tüchtiger Fachmann, sondern eine Persönlichkeit. Sein Rücktritt wurde mit grossem Bedauern entgegengenommen. Für seine wertvollen Verdienste um die Schuh-Coop und die ihr angeschlossenen Genossenschaften seien ihm auch an dieser Stelle die rückhaltlose Anerkennung und der aufrichtige und herzliche Dank ausgesprochen. Möge ihm und seiner Gattin noch ein sonniger Lebensabend beschieden sein.

Fortschritte der Selbsthilfeorganisation der Ostschweizer Bauern im Jahre 1946

Der Verbandstag des VOLG

(Korr.) Der Verband ostschweizerischer landwirtschaftlicher Genossenschaften hielt am 6. März in Zürich bei einer Beteiligung von 750 Delegierten und Gästen seinen diesjährigen Verbandstag ab. Verbandspräsident Dr. *J. Hofmann* benützte wie gewohnt in seinem Eröffnungswort die Gelegenheit, um in meisterhafter Weise einen aussen- und innenpolitischen Situationsbericht zu vermitteln.

Anschliessend sprach Direktor Dr. *Durtschi* zum verflossenen Geschäftsjahr. Vorgängig kam er speziell auf die schicksalsschwere Bedeutung der Wirtschaftsartikel für den Bauernstand und das ganze Volk zu sprechen. Die revidierten Wirtschaftsartikel bilden die Grundlage für die bäuerliche Nachkriegssicherung und diese wiederum die Voraussetzung für die wirtschaftliche Tragbarkeit der Alters- und Hinterbliebenenversicherung für den Bauernstand.

Der Redner kam dann auf das finanzielle Ergebnis des VOLG im Jahre 1946 zu sprechen. Trotzdem der Umsatz auf 120 Millionen Franken angestiegen ist, weist der Reinertrag mit Fr. 435 000.— gegenüber dem Vorjahre einen kleinen Rückgang auf. Franken 700 000.— wurden für Abschreibungen verwendet, um den Betrieb für die kommenden Jahre finanziell zu entlasten. Die Hauptursache des niedrigeren Reinertrages liegt in den *höheren Aufwendungen für Löhne und Gehälter,* die sich insbesondere aus dem Gesamtarbeitsvertrag ergeben haben, der am 1. Juli 1946 in Kraft getreten ist. Dr. Durtschi warnte davor, den Bogen hier überspannen zu wollen. Die Löhne und Gehälter, welche für den VOLG tragbar seien, hätten nun die obere Grenze erreicht. Der VOLG sei immer ein guter Arbeitgeber gewesen. Wichtiger als die restlose Ausnützung der momentanen Ueberkonjunktur sei für die Arbeitnehmer ein dauernder, anständiger Lohn. Je mehr die Ueberkonjunktur auf die Spitze getrieben werde, um so stärker müsse nachher nur der Rückschlag erfolgen.

Der Verbandstag genehmigte Jahresrechnung und Geschäftsbericht, über die nachstehend noch detaillierte Angaben folgen. Für den verstorbenen Herrn Emil Bachofner, Fehraltorf, wurde Verwalter Bögli, Kappel am Albis, als neues Verwaltungsratsmitglied gewählt. Alt Nationalrat Wunderli, der während 38 Jahren dem VOLG treue Dienste leistete, wurde der verdiente Dank ausgesprochen.

*

Dem VOLG gehörten Ende 1946 341 landwirtschaftliche Bezugs- und Absatzgenossenschaften an. Der Umsatz ist gegenüber 1945 um 15,9 Millionen Franken bzw. 15,2 % auf 120,6 Millionen Franken gestiegen. Seit 1938 hat sich der Umsatz wertmässig nahezu verdreifacht.

Der Nachfrage nach *Feld- und Gartensämereien* konnte 1946 weitgehend Genüge geleistet werden. Auch die *Düngerversorgung* hat, trotzdem sie durch Transportschwierigkeiten immer wieder Verzögerungen erleidet, eine wesentliche Besserung erfahren, was in einem Mehrumsatz von 843 Wagen zum Ausdruck kommt. Die *Futterwarenvermittlung* nahm sogar um 1000 Wagen zu. Beim *landwirtschaftlichen Maschinenpark* scheint nach den grossen Investitionen der Kriegszeit eine gewisse Stagnation eingetreten zu sein. Die Abteilungen, die sich mit der Versorgung des *landwirtschaftlichen Haushaltes* befassen,

konnten ihrer Zweckbestimmung im Berichtsjahre wieder besser nachkommen und haben ihren Umsatz auf 44 Millionen Franken erhöht. Die *Weinabteilung* wartete mit einer Rekordabnahme von 1,54 Millionen Liter Ostschweizer Wein auf, der sich auch qualitativ sehen lassen darf. Total setzte sie 2,1 Millionen Liter um. Die *Landesprodukte* verzeichneten eine sehr unterschiedliche Umsatzentwicklung. Während Tafel- und Wirtschaftsobst mit 822 Wagen (gegenüber 403 im Vorjahre) eine erhebliche Verkehrsvermehrung aufweisen, ist die Mostobstabnahme mit 1166 Wagen stationär geblieben. Eine grosse Enttäuschung hinterliess die verregnete Kirschenernte, betrug doch das verwertete Quantum mit 117 Wagen nur die Hälfte der vorausgeschätzten Menge. Saatkartoffeln wurden 988 Wagen abgegeben. Aus verschiedenen Gründen fiel jedoch die Kartoffelernte trotz dieses Aufwandes unbefriedigend aus. So konnte denn der VOLG im Jahre 1946 nur 2173 Wagen Speise- und Futterkartoffeln abnehmen gegenüber 3900 Wagen pro 1945. Auch die Gemüseverwertung bewegte sich mit 225 Wagen rückläufig. Der Verkauf von Süssmost, Gärsaft und alkoholfreiem Traubensaft erreichte 3,5 Millionen Liter. Die vier Propagandaweinstuben in Zürich und Basel erfreuen sich stets einer guten Frequenz.

Am Zustandekommen der erwähnten Umsatzziffern sind auch die *Verbandsniederlassungen* in Chur-Landquart, Lenzburg, Eiken, Weinfelden und die beiden Verkaufsbüros Zürich und Lugano mit namhaften Verkehrsmengen beteiligt. Das ständig beschäftigte Personal erfuhr eine Erhöhung auf 449.

Der Jahresabschluss ergab nach Vornahme der gebotenen Abschreibungen auf den Anlagen einen *Nettoüberschuss von Fr. 435 000.—*. Hievon gehen Fr. 359 000.— als Rückvergütung an die Verbandsgenossenschaften. Der Rest von Fr. 76 000.— wurde vorgetragen. Die Immobilien erfuhren durch den Ausbau der Niederlassungen Fricktal und Weinfelden eine bilanzmässige Steigerung von 3 auf 3,7 Millionen Franken. Mobilien und Beteiligungen sind wie gewohnt auf Fr. 1.— abgeschrieben. Die Reserven bleiben mit 2,3 Millionen Franken unverändert, weil man den Abschreibungen auf den Anlagen den Vorzug gab. Die Banken erscheinen im Gegensatz zu den Vorjahren in der Bilanz wieder einmal als Gläubiger mit 2,9 Millionen Franken. Zusammen mit den Kreditoren machen die verbandsfremden Mittel 7,8 Millionen Franken aus. Das eigene und das vorwiegend aus eigenen Kreisen stammende Kapital erreicht eine Summe von 13,6 Millionen Franken.

Abschliessend darf als Gesamteindruck aus Bericht und Rechnung des VOLG festgehalten werden, dass diese nun in ihr 61. Arbeitsjahr eingetretene Selbsthilfeorganisation der Ostschweizer Bauern gerüstet ist, um die ihr gestellten weitschichtigen Aufgaben weiterhin zu meistern.

Die Sowjetregierung appelliert an die Mithilfe der Genossenschaften

* Die Nachricht, dass in Russland fortan Produktiv- und Konsumgenossenschaften ihre Tätigkeit wieder in den *Städten* aufnehmen dürfen, gehört zu den erfreulichsten Neuigkeiten, die man seit langem aus diesem Lande vernahm. Obwohl die Regierung diesen Beschluss erst im vergangenen Monat November fasste, haben die Produktivgenossenschaften bis zum Ende des Jahres schon rund 1000 städtische Verkaufsstellen eröffnet.

Es sind nun elf Jahre her, dass die Genossenschaften aus den Städten verbannt wurden, wobei die russische Genossenschaftsbewegung fast von einem Tage zum andern die Hälfte, d. h. zirka 35 Millionen Mitglieder verlor.

Der neue Beschluss der Sowjetregierung besagt, kurz ausgedrückt, dass die staatliche Organisation des Handels nicht befriedigte.

Die Moskauer Presse stellte fest: «Die Tatsache, dass es an einem gesunden Wettbewerb zwischen staatlichen und genossenschaftlichen Verkaufsstellen fehlte, war nach der Meinung der Sowjetbehörden dem Handel abträglich und hinderte dessen Entwicklung.»

Für jene Leute in Grossbritannien und anderwärts, die mit der Idee der Verstaatlichung oder Munizipalisierung der Betriebe spielen, die sich jetzt in den Händen der Genossenschafter befinden, dürfte der Beschluss der Sowjetbehörden eine Lehre sein. Das russische Experiment beweist, dass eine solche Regelung nicht befriedigen kann.

Das russische Regierungsorgan «Prawda» schreibt: «Es besteht kein Zweifel darüber, dass eine Beteiligung der Genossenschaften an der Gütervermittlung die Bedürfnisse der städtischen Bevölkerung besser befriedigen und eine Steigerung des Reallohnes bewirken wird.

Vielleicht darf man den Beschluss der Sowjetregierung auch als ein Anzeichen der wirtschaftlichen Erholung des Landes bewerten, was wiederum eine Aenderung in der Haltung gegenüber den Weltereignissen herbeiführen könnte.

Man darf nun gespannt sein darauf, wie die russischen Genossenschaften das Problem dieser plötzlichen Ausweitung ihrer Tätigkeit meistern werden.

Die erste Hospital-Genossenschaft und das erste Genossenschafts-Hospital in Amerika

Die Stadt Elk City im Staate Oklahoma in Amerika kann sich rühmen, das erste auf genossenschaftlicher Grundlage erbaute und betriebene Hospital zu besitzen. Es ist das Eigentum einer zu diesem Zwecke gegründeten Kooperative, deren Mitglieder das Recht auf kostenfreie ärztliche, auch chirurgische und zahnärztliche Behandlung, ermässigten Bezug von allen erforderlichen Heilmitteln, Brillen, Vornahme sämtlicher Analysen und Untersuchungen und Aufnahme und Aufenthalt im Hospital zu einem bedeutend ermässigten Tarif besitzen.

Dieses Genossenschaftshospital ist sowohl der Idee wie der Ausführung nach das Werk eines einzigen Mannes. Es ist 1929 von Dr. Michael Chédid gegründet worden. Seit Jahren hatte sich Dr. Chédid für die Genossenschaftsbewegung in allen ihren Formen interessiert und die Tätigkeit von Molkerei-, Sämerei-, Baumwoll-, Lagerhausgenossenschaften und Konsumgenossenschaften eingehend beobachtet. Er fragte sich: *Warum keine Hospitalgenossenschaft?* Das Licht der Welt hat Dr. Chédid in einer armseligen Kleinbauernhütte am Fusse des Libanon in Syrien erblickt.

Sein Fleiss und seine Energie führten zum Ziele. Er hatte so viel Geld erworben, dass er seine medizinischen Studien regelrecht fortsetzen und an der Universität von Washington das medizinische Doktorat erwerben konnte. Seine Praxis eröffnete er in der Stadt Elk City im Staate Oklahoma. Sie nahm bald so grossen Umfang an, dass sie an die 15 000 Dolar im Jahre einbrachte. Doch der finanzielle Erfolg befriedigte den begeisterten Arzt und Sozialhygieniker nicht. Bei seinen Ueberlandbesuchen in der Umgebung der Stadt konnte er sich davon überzeugen, wie schlecht es um die sanitäre Versorgung der Baumwollpflanzer und Farmer bestellt war. In einem Umkreis von vielen hundert Kilometern gab es nicht einen einzigen Spezialarzt für Urologie, Neurologie oder Orthopädie. Jede schwerere

Es liegen Pläne vor, im Laufe dieses Jahres 10 000 städtische Verkaufsstellen zu eröffnen. Wird die Lösung so versucht werden, dass die ländlichen Konsumgenossenschaften auf die Städte übergreifen? Das wäre allerdings das genaue Gegenteil dessen, was in den andern Ländern geschieht.

Es sei übrigens daran erinnert, dass die Konsumgenossenschaften schon früher einmal von der Regierung rehabilitiert wurden. Einige Jahre nach der Revolution wurden sie für einige Zeit ausgeschaltet, dann liess man sie wieder arbeiten bis zum Jahre 1937, wo sie in den Städten liquidiert und nur noch in ländlichen Bezirken geduldet wurden.

«Co-op. News»

Neue amerikanische Projekte für Selbstbedienungsläden

* In den Vereinigten Staaten von Amerika scheint die Einrichtung von Selbstbedienungsläden immer grösseren Umfang anzunehmen. Jede grössere Stadt will wenigstens *einen* solchen Laden haben, und in Chicago plant die lokale grosse Konsumgenossenschaft, nachdem sie vor einiger Zeit den ersten Selbstbedienungsladen in Betrieb genommen hat, die Erstellung von neun weiteren.

In der englischen Fachschrift «The Producer» weiss ein Mitarbeiter allerhand über diese Planungen zu berichten, und wir wollen im Nachstehenden versuchen, seinen verlockenden Schilderungen zu folgen.

Ich studierte — schreibt der Autor — verschiedene Pläne solcher amerikanischen Selbstbedienungsläden. Sie stimmen mehr oder weniger alle miteinander überein bis auf durch die baulichen Verhältnisse bedingte Einzelheiten. Auffallend ist bei allen das Vorherrschen von Glas-, Chrom- und Plasticmaterial für die Gestelle, Tische und andern Ausrüstungsgegenstände. Reichlich Raum ist immer vorgesehen für eine ungehinderte Zirkulation der Kundschaft. Ueberraschend ist sodann die *Menge der Kühlanlagen* sowohl für die Auslagen von durch Gefrieren konservierten Lebensmitteln aller Art, als auch für Fleisch, Milch, Milchprodukte u. a. Der Berichterstatter hatte den Eindruck, dass

keine neuen Läden mehr erstellt werden, seien es Selbstbedienungsläden oder andere, ohne grosszügige Kühlanlagen,

da mit einem zunehmenden Verbrauch durch Gefrieren konservierter Lebensmittel gerechnet wird.

Die für die Selbstbedienungsläden typischen Pläne weisen alle ein kleines Foyer auf, von dem man durch eine Schwingtüre in die Verkaufsräume gelangt. Dort befindet sich direkt neben dem Eingang die «Garage» für die kleinen Einkaufsfahrzeuge, kleine Stosswägelchen, von denen jede Käuferin eines mit sich nimmt auf den Rundgang durch die vielen Warenabteilungen. Sie legt die Sachen, die sie nötig zu haben glaubt — und wohl oft auch noch einige andere — in ihren Korb und gelangt durch die Ausstellungsgänge nach und nach zu dem Zahltische beim Ausgang, wo sie die ausgewählten Waren auslegt, berechnen lässt und bezahlt. Das Wägelchen lässt sie in dem beim Ausgang dafür bestimmten Raum stehen.

Auch in den Läden mittlerer Grösse ist gewöhnlich noch eine kleine Teestube eingerichtet, die aus der im gleichen Hause befindlichen Bäckerei mit frischen Backwaren versorgt wird. Mit den grösseren Selbstbedienungsläden ist ein Restaurationsbetrieb verbunden, wo auch Mahlzeiten serviert werden.

In jedem amerikanischen Genossenschaftsladen, der etwas auf sich hält, befindet sich auch ein Stand für Zeitungen, Zeitschriften und Bücher, und in Verbindung damit ein Büro für Auskünfte aller Art, auch für Bank- und Versicherungswesen. Sogar Schönheitssalons, Konsultationszimmer für Zahnärzte, Aerzte, sowie eine Apotheke sind nicht vergessen.

Wenn behauptet wird, die Selbstbedienungsläden böten gegenüber anderen keine nennenswerten Vorteile, so ist dem entgegenzuhalten, dass sie doch vor allem zwei Vorzüge besitzen, die sehr ins Gewicht fallen: *die Personaleinsparung durch Wegfall fast des gesamten Verkaufspersonals* und den weiteren, dem Käufer alles unmittelbar vor Augen zu führen, was der Laden bietet, und zwar ohne die in den gewöhnlichen Verkaufslokalen durch die Ladentische und den Raum für das Verkaufspersonal bedingte räumliche Trennung.

Und die amerikanischen Verkaufspsychologen kennen sehr wohl die verführerische Wirkung gut aussehender Waren und geschmackvoller Packungen.

Was die Manki anbetrifft, so seien solche nachweisbar in den Selbstbedienungsläden geringer als in den gewöhnlichen. Der englische Berichterstatter ist überzeugt, dass die Selbstbedienungsläden auch in Grossbritannien eine Zukunft haben. *Der Mangel an Personal und die hohen Lohntarife werden ihre Einführung begünstigen.* Zudem sind durch den Krieg und seine Auswirkungen alle Erneuerungen und Modernisierungen der Ladenlokale hintangehalten worden, so dass nun sowieso Umbauten und Erweiterungen sich aufdrängen. Warum also nicht ganze Arbeit machen und einmal mit einer kühnen Neuerung vorangehen, statt sich erst durch grosse Privatfirmen überflügeln zu lassen? — So argumentieren die Anhänger der neuen Ladengestaltung.

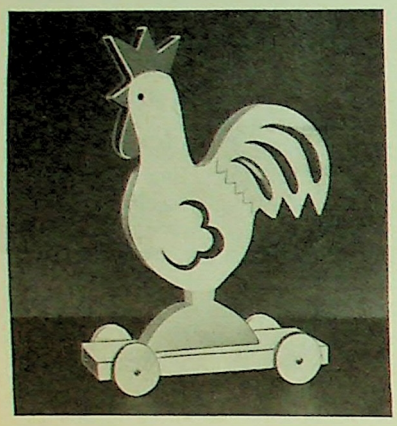
Erkrankung, jede Operation bedeutete für den Patienten und seine Familie eine wirtschaftliche Katastrophe. Die Reise- und Behandlungskosten waren in der Regel nur durch hypothekarische Belastung des Grundbesitzes aufzubringen und führten oft zur Versteigerung und zum völligen Verlust des Besitztums.

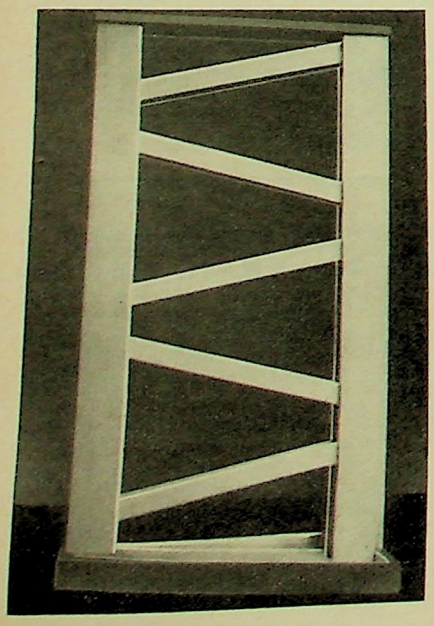
Nichts war für Dr. Chédid naheliegender als der Versuch, diesen Misständen durch genossenschaftlichen Zusammenschluss der Interessenten zu begegnen. Wenn es Genossenschaften für die Entkörnung der Baumwolle gab, warum nicht auch für den Bau und Betrieb eines Hospitals? Wenn 2000 Farmer und Baumwollpflanzer Anteilscheine zu je 50 Dollar zeichneten, müsste es möglich sein, ein Hospital zu errichten und den Genossenschaftern gegen einen mässigen Jahresbeitrag ärztliche Betreuung angedeihen zu lassen. Dr. Chédids Vorschlag fand in der Bevölkerung begeisterte Aufnahme.

Leider aber herrschte damals in Amerika eine schwere Wirtschaftskrise, die gerade in den Baumwollgebieten Opfer auf Opfer forderte. So sehr sich auch die Anhänger Dr. Chédids bemühten, so war es doch vielen von ihnen auch bei äusserster Anstrengung nicht möglich, die 50 Dollar aufzubringen, zu deren Zahlung sie sich verpflichtet hatten. Dr. Chédid schoss daher 10 000 Dollar von seinen eigenen Ersparnissen vor und nahm weitere 15 000 Dollar als Darlehen auf. So erstand schliesslich das Hospitalgebäude, zunächst ein ganz bescheidener Rohziegelbau mit 20 Betten. Heute umfasst die Hospitalgenossenschaft 2400 zahlende Mitglieder; sie verfügt über einen Stab wirklich hervorragender Spezialisten und 125 Betten. Viermal im Lauf der Jahre wurde das Hospital vergrössert. Seine Einrichtung ist in jeder Hinsicht ausgezeichnet. Seiner ganzen Anlage nach dürfte es zu den besten und modernsten Kleinstadtanstalten Amerikas gehören. Von ganz besonderer Wichtigkeit ist der präventive Gesundheitsschutz, den es den Genossenschaftern durch ständige Kontrolle, Beratung, Belehrung, Untersuchung, Impfung angedeihen lässt. «Vorbeugen» heisst in vielen Fällen «verhüten» — hat sich auch in Elk City im Staate Oklahoma glänzend bewährt.

H. R.

AUS ERNST *wird Spiel*

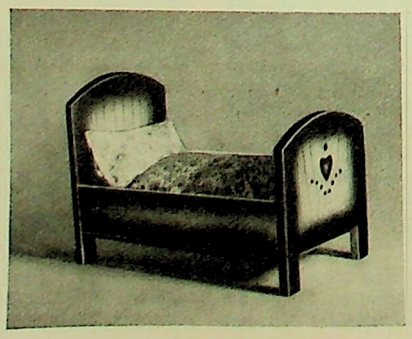


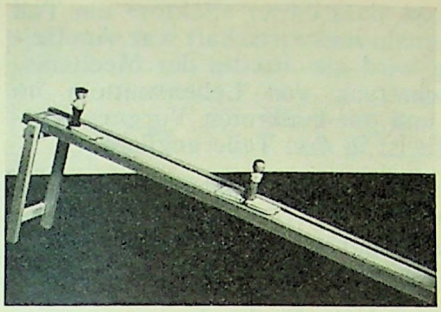


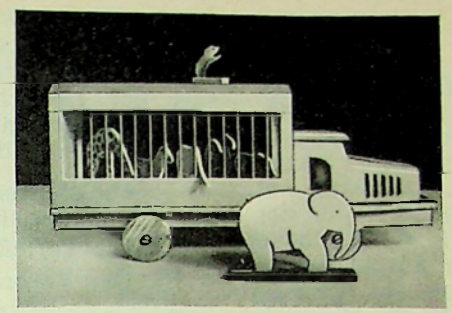
Soviel steht für die von der Patenschaft Co-op betreuten Berggemeinden fest: Mit Alpverbesserungen, Errichtung von mehr und besseren Ställen, Förderung der landwirtschaftlichen und handwerklichen Ausbildung kann ihnen viel geholfen, ja eine gewisse Sicherung ihrer Existenz gewährt werden. Aber was darüber hinaus geht, ihre Schuldenlast fühlbar zu erleichtern, die Lebensverhältnisse in einigermassen kurzer Zeit von ihrer allzu drückenden Primitivität zu befreien und die schwer arbeitenden Familien etwas mehr von den Errungenschaften des Fortschritts, wie sie im Tal unten selbstverständlich geworden sind, verspüren zu lassen, das gelingt erst, wenn durch *Einführung einer sicheren Heimarbeit* die wirtschaftliche Grundlage zu einer gewissen *Erhöhung der Einnahmen* geschaffen ist.

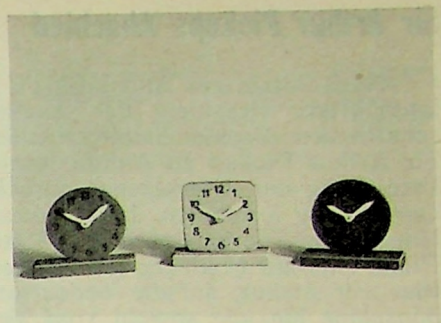
Von dieser Erkenntnis zu deren Verwirklichung türmen sich jedoch die Schwierigkeiten. Welche Heimarbeit soll es sein, nachdem auf diesem Gebiete doch in unserem Lande in fast allen Bergtälern, ja vielfach sogar in Städten, in Heimen aller Art scheinbar letzte Möglichkeiten erschöpft werden? Wie sind die Transportschwierigkeiten zu überwinden, wenn die Ware erst von einem Maultier weit hinauf zu abgelegenen Gemeinden befördert werden muss? Wie vertragen sich die daraus entstehenden hohen Kosten mit einer kaufmännischen Kalkulation? Und — wohl das grösste Hindernis! — welche Arbeit passt am besten für die meistens feinerer Beschäftigung ungewohnten Hände?

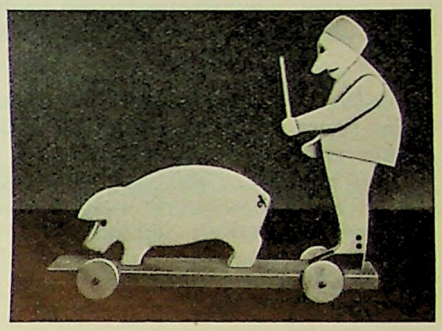
Wir freuen uns, feststellen zu dürfen, dass es der Patenschaft Co-op bis jetzt gelungen ist, diese mannigfachen Probleme für eine ganze Reihe von Gemeinden gelöst zu haben. Dies trifft seit kurzem auch für *Betten* im Goms zu. Wir befinden uns hier allerdings erst am Anfang, doch immerhin schon soweit, dass wir marktgängige und vor allem konkurrenzfähige Artikel produzieren können. Wir hatten da insofern noch besonders Glück, als wir die neue Arbeit einer Familie zuhalten konnten, die einen ausnehmend harten Existenzkampf zu führen hat. Der Familienvater bewies einiges Geschick; mit kleinen Probearbeiten fing es an, der Absatz kam in Gang, und bald stand es fest: *Wir dürfen es wagen, in Betten die Herstellung von Spielwaren aufzunehmen.* Ein einfallreicher Spielwarenfabrikant, der selbst in bergiger Gegend wohnt und nicht zuletzt wohl deshalb ein warmes Herz und einen offenen Blick für die unendlichen Bedürfnisse der Bevölkerung eines Bergdorfes hat, war gerne bereit, die erste technische Anleitung zu geben, bei der Beschaffung der verschiedenen Maschinen mit Rat und Tat behilflich zu sein, sich selbst in unser Bergdorf zu begeben und unseren Familienvater handwerklich weiterzubilden.





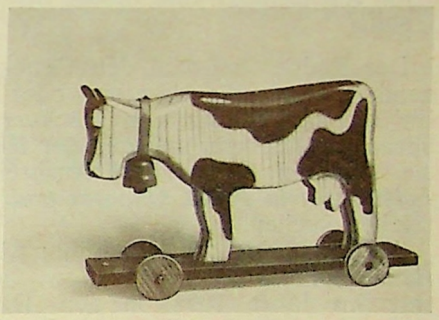




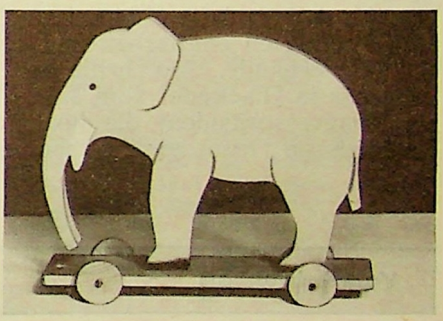


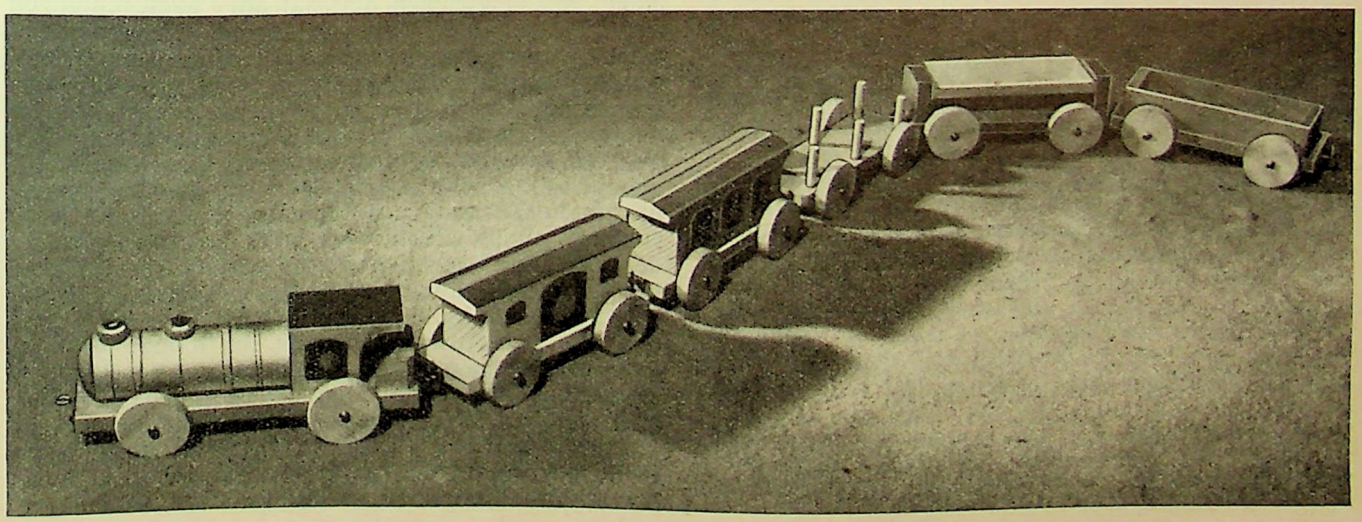
Die solide Machart der verschiedenen Spielwaren, der vorteilhafte Preis und die zum Teil sehr originelle Ausführung haben bewirkt, dass die bisherige Produktion schnell abgesetzt wurde. Es offenbarte sich von den verschiedensten Seiten ein grosses Interesse, das wohl der beste Beweis für die Güte dieser Spielwaren ist. — Selbstverständlich soll die Herstellung der Spielwaren noch auf mehr Familien ausgedehnt werden. Jetzt schon sind einige Frauen mit der Ausführung einiger Näharbeiten beschäftigt. Es hat allen Anschein, dass wir in nächster Zeit dazu übergehen können, den Kreis der Beschäftigten noch etwas zu erweitern.

Wer Interesse an den preiswerten und soliden Spielwaren hat und dabei erst noch einer sozialen Aufgabe dienen will, der wird gut tun, *rechtzeitig Bestellungen aufzugeben.* Die Bilder auf diesen beiden Seiten bringen Beweise der Leistungsfähigkeit dieser Patenschaftsheimarbeit. Die Patenschaft Co-op ist auch bereit, Konsumgenossenschaften und weiteren Interessenten *Musterkollektionen* zuzustellen und womöglich durch den persönlichen Besuch eines Vertreters die Güte der Ware zu demonstrieren. Wir arbeiten schon für Weihnachten 1947. Je schneller wir wissen, was die einzelnen Genossenschaften benötigen, um so rationeller und vorteilhafter kann gearbeitet werden.



Wer die Basler Mustermesse besucht, wird ebenfalls Gelegenheit haben, die neue Heimarbeit zu besichtigen und gleichzeitig Bestellungen aufzugeben. Wir haben an der Thiersteinerallee 24 eine kleine permanente Ausstellung der Patenschafts-Spielwaren. Wer diese Spielwaren verkauft, wird merken, das sie schnell Freunde finden.





Sir Arthur Pickups Abschied

* Nach 23jähriger Amtstätigkeit als Mitglied und langjähriger Präsident des englischen genossenschaftlichen Grosseinkaufsverbandes (CWS) trat Sir Arthur Pickup zu Anfang dieses Jahres wegen Erreichung der Altersgrenze zurück. Er konnte mit Genugtuung feststellen, dass in diesen 23 Jahren der Umsatz des Verbandes von 23 auf 200 Millionen Pfund Sterling gestiegen ist. In einer Abschiedsrede wies Sir Arthur auf die bedeutsamen Reorganisationspläne hin, die sowohl vom Verbande als auch von vielen Genossenschaften vorbereitet werden. Dann warnte der Sprecher vor allzu kühnem Vorgehen.

«Die Erfahrung lehrt», so führte er aus, «dass die grossen Verkaufsmargen fallen, die Unkosten aber zunehmen und deshalb die Rückvergütungen gekürzt werden müssen, während zudem die heutige Steuerlast noch während einer Reihe von Jahren andauern dürfte. Die Genossenschaftsbewegung hat also alle Ursache, Vorsicht und Sorgfalt walten zu lassen. Lasst uns Sorge tragen zu den Reserven, denn sie sind das Polster, das die Rückschläge und Stösse der Zukunft dämpfen soll.»

Der Redner empfahl den Genossenschaften dringend, niemals die Reserven oder das Eigenkapital für die Auszahlung von Rückvergütungen in Anspruch zu nehmen, und gab der Hoffnung Ausdruck, sie möchten ihre weitere Ausbreitung eher durch *Leistungen in Preis, Qualität und Bedienung* zu erreichen suchen.

Als Nachfolger im Präsidium wählte das Direktoriums Herrn Joseph *Bradshaw*. Der neue Präsident trat im Jahre 1894 in den Dienst des Zentralverbandes. 1922 wurde er ins Direktorium der CWS gewählt und im Jahr 1934 nebenbei zum Präsidenten der Vereinigten englischen und schottischen Grosseinkaufsverbände. Am britischen Genossenschaftskongress in Blackpool vom Jahre 1946 bekleidete er als Kongresspräsident die höchste Würde, welche die britische Genossenschaftsbewegung zu vergeben hat.

Volkswirtschaft

Die Bewirtschaftung der „Fettlücke"

Dr. A. Schär, der Chef der Sektion für Speisefette und Speiseöle, legte vor einiger Zeit einen öffentlichen Bericht über die Tätigkeit dieses Zweiges des Eidgenössischen Kriegsernährungsamtes vor[1].

Die Bewirtschaftung der Fettstoffe, genauer des Fettdefizits, war eine besonders schwere Aufgabe. Das ist angesichts der absoluten Knappheit und gleichzeitigen Lebenswichtigkeit des Fettes verständlich. Die Schrift von Dr. A. Schär lässt das deutlich erkennen.

Die Lektüre des Berichtes ist jedem wirtschaftlich Interessierten sehr zu empfehlen. Behandelt der Bericht die Probleme der Fettwirtschaft, so ist sich der Autor immer bewusst, dass dieser «Sektor» ein Teil der ganzen Kriegsernährungswirtschaft war. Am Beispiel der Fettstoffe wird gleichzeitig der Mechanismus der Bewirtschaftung von Lebensmitteln im Kriege aufgezeigt und am konkreten Vorgang verdeutlicht. Die Arbeit ist in drei Teile gegliedert:

I. Die Beschaffung (darunter fallen: Einfuhr, Inlandproduktion und Vorratshaltung).
II. Die Verteilung, und
III. Der Verbrauch.

Wenn hier einige wichtige Punkte herausgegriffen und besprochen werden, so ist es klar, dass damit nur ein Teil des verarbeiteten Materials gewürdigt wird.

Mit welchen Schwierigkeiten die Durchführung von überseeischen Fettimporten verbunden war, wird an zwei frappanten Fällen illustriert, nämlich am Kauf von Coromandel- und Khandeish-Erdnüssen in Britisch-Indien (Abschluss am 6. April 1940, Ankunft in Genf am 9. Oktober 1940) und von Kopra in Mozambique (9. Oktober 1940 bis Mitte Februar 1942). Diese «Odysseen» und Leidenswege oder Hindernisrennen sollte man in extenso wiedergeben können (Seite 27 bis 30).

Die Unterschiede im Verbrauch, der den Konsumenten in den *zuteilenden* Ländern (USA und Grossbritannien) auf der einen und den schweizerischen Normalverbrauchern auf der anderen Seite zugebilligt war, gehen aus den folgenden Zahlen hervor:

Fettverbrauch im Jahre 1944 pro Kopf

	Kilo	In % des Vorkriegsverbrauchs
USA	19,2	95
Grossbritannien	17,7	85
Schweiz	9,4	56

Diese Zahlen bedürfen keiner weiteren Erläuterung. Aus den statistischen Zusammenstellungen über die schweizerische Fettwirtschaft mag die Zusammenfassung auf Seite 211 besonders interessieren.

Der gesamte ausgewiesene Verbrauch ist bis zum letzten vollen Kriegsjahr 1944 auf rund 56 % des Friedensstandes zurückgegangen. *Das ist die Fettlücke!* In der gleichen Zeit hat aber auch, entgegen manchen Annahmen, die inländische Erzeugung beträchtlich abgenommen, nämlich auf rund zwei Drittel des Vorkriegsstandes. Das ist nicht weiter verwunderlich, wenn man daran denkt, dass die einheimische Fettproduktion zu einem beträchtlichen Teil auf dem Import ausländischen Kraftfutters aufgebaut ist. Es zeigt aber gleichzeitig die Begrenzung in der Ausdehnung der Inlandsproduktion an Nahrungsmitteln im allgemeinen, an Fettstoffen im besonderen. Unter normalen Verhältnissen steuerte die schweizerische Landwirtschaft rund 52 % zum Gesamtverbrauch an sichtbaren Fetten bei; 48 % wurden aus dem Ausland bezogen. Im Kriege sind die Importe naturgemäss zurückgegangen, bis 1942 um über einen Fünftel, 1943 und 1944 um drei Fünftel; 1945 erreichten sie wieder zwei Drittel des Vorkriegsstandes. Wäre die inländische Fettproduktion stabil geblieben, so hätte sich unter diesen Umständen ihr Anteil am reduzierten Gesamtverbrauch ent-

[1] Dr. Arnold Schär: Die Fettwirtschaft der Schweiz in der Kriegszeit. Ein Beitrag zur Praxis der Kriegswirtschaft. Heft 10 der Schriftenreihe des Aufklärungsdienstes der Eidgenössischen Zentralstelle für Kriegswirtschaft. Bern 1946.

Die schweizerische Fettversorgung

Jahr	Verbrauch		Inlandsproduktion			Effektiver Import		Reduziertes Import-Soll gemäss Kriegsernährung	
	Tonnen	1936/38 = 100	Tonnen	1936/38 = 100	% des Verbrauchs	Tonnen	%	Tonnen	1936/38 = 100
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1936/38	72 040	100	37 370	100	51,9	34 670	100	34 670	100
1940	55 870	76,7	25 360	67,9	45,4	26 960	77,8	30 510	88,0
1941	44 720	62,1	23 580	63,1	52,7	30 190	87,1	21 140	61,0
1942	49 810	69,1	21 150	56,6	42,5	26 790	77,3	28 660	82,7
1943	42 460	58,9	22 620	60,5	53,3	13 600	39,2	19 840	57,2
1944	40 050	55,6	24 850	66,5	62,0	14 320	41,3	15 200	43,8
1945	50 760	70,5	23 500	62,9	46,4	23 000	66,3	27 260	78,6

sprechend erhöht. Das war aber nicht der Fall. Vielmehr ist die Inlandproduktion 1943 und 1944 jedesmal stärker zurückgegangen als der Import von Fetten. Daher wurde der friedensmässige Inlandsanteil der schweizerischen Fettproduktion sogar vom verkleinerten Verbrauch lediglich im Jahre 1944 deutlich, 1941 und 1943 nur leicht überboten, dagegen 1940, 1942 und 1945 unterschritten.

Hierbei dürfen aber die Vorräte nicht ausser acht gelassen werden. Soweit wir sehen, wird hier erstmals für einen wichtigen Abschnitt der Kriegsernährungswirtschaft der Vorratsstand zu wichtigen Zeitpunkten publik gemacht.

Die Fettstoffvorräte betrugen in Tonnen:

Vor Einführung der Pflichtlagerhaltung . .	7 400
Bei Kriegsausbruch	20 020
Tiefpunkt (1. März 1940)	10 420
Höhepunkt (1. Juni 1942)	25 630
Bei Kriegsende (1. Mai 1945)	13 110

Man wird wohl nicht fehlgehen, wenn man diese Lagerbestände mit dem damals freigegebenen Verbrauch vergleicht. Der Tiefpunkt nach sechs Monaten Krieg dürfte mit dem noch nicht genug gedrosselten Verbrauch 1939/40 zusammenhängen. Das Maximum Mitte 1942 war möglich nach Fettimporten, die im vorausgegangenen Jahr 87 % des Normalen erreichten, während der Verbrauch schon auf 62 % eingeschränkt war.

Die herausgegriffenen Themen umfassen, das sei noch einmal unterstrichen, nur einen kleinen Teil des im besprochenen Buch behandelten Gebiets. In der Tat findet sich in dieser Monographie der schweizerischen Fettwirtschaft im Kriege alles, was unter wirtschaftlichem Gesichtspunkt von Belang ist, in umfassender aber knapper Darstellung. Der Text wird durch eine Reihe von gutausgewählten Tabellen im statistischen Anhang bereichert. Die Arbeit von Dr. Schär ist mit lobenswerter Aktualität erschienen. Sie kann geradezu als Modell für derartige Berichte dienen.

J. Rosen

Kurze Nachrichten

I. Internationale Pelz- und Ledermesse in Basel, 10.—17. April 1947. * Heute, nachdem die stattliche Zahl von 282 Ausstellern aus dem In- und Ausland vorliegt, bestätigt es sich, dass die Schaffung eines neuen internationalen Zentrums für den Pelz- und Lederhandel einem allgemeinen Bedürfnis entspricht. 64 Schweizer Firmen stehen an erster Stelle; England nimmt mit seinen 57 Ausstellern den 2. Rang ein, und ihm folgen Spanien, Frankreich, die Tschechoslowakei, Italien. Abessinien schickt Felle, Palästina zeigt Felle, Pelzkonfektion und Maroquinerie. Wien, die klassische Stätte der korrekten Pelzverarbeitung und Taschnerindustrie, beweist, dass es schon wieder in der Mode mitspricht.

Bedeutende Pelztierzuchtverbände, prominente Gerbereien, Pelzzurichtereien und -färbereien aus den verschiedensten Ländern Amerikas und Europas sowie unsere einheimische Industrie sind an unserer Messe vertreten. Sogar eine argentinische Gerberei hat ihre Beteiligung zugesagt, und eine griechische Firma fand Mittel und Wege, über alle Schwierigkeiten hinweg, ihre Produkte in Basel zu zeigen.

Es dürfte interessieren, dass die Tschechoslowakei z. B. ausser den eigentlichen Ausstellungsgütern ihre gesamten Dekorationen selber mitbringt und Spanien zwei Architekten entsandte, die für die Umrahmung der Erzeugnisse ihres Landes verantwortlich zeichnen.

Der Landesindex der Kosten der Lebenshaltung verbleibt Ende Februar 1947 mit 212,2 (Juni 1914 = 100) bzw. mit 154,7 (August 1939 = 100) auf Vormonatsstand; gegenüber dem Februar des Vorjahres ergibt sich eine Erhöhung um 3,1 %. Die Indexziffer der Nahrungskosten beläuft sich zu Ende des Berichtsmonats auf 215,4 (— 0,1 %) und die Gruppenziffer der Brenn- und Leuchtstoffe (einschliesslich Seife) auf 172,7 (— 0,1 %). Die Indexziffer der Bekleidungskosten wird mit 267,1 und der Mietpreisindex mit 177,5 fortgeschrieben.

Die Kleinhandelsumsätze im Februar 1947 lagen im Total der erfassten Betriebe wertmässig um 16,4 % über Vorjahresstand.

Der Index der Grosshandelspreise (Nahrungsmittel, industrielle und landwirtschaftliche Roh- und Hilfsstoffe) steht Ende Februar 1947 mit 219,0 (Juli 1914 = 100) bzw. mit 203,9 (August 1939 = 100) um 0,2 % über dem Stand des Vormonats und um 3,1 % über demjenigen vor Jahresfrist. Die im Berichtsmonat eingetretene leichte Erhöhung des Totalindex ist auf höhere Preise in der Nahrungsmittelgruppe (speziell für Kakaobohnen) zurückzuführen. Roh- und Hilfsstoffe verzeichnen bei gegensätzlicher Preisentwicklung innerhalb dieser Gruppe im Endergebnis einen leichten Rückgang, während Futter- und Düngemittel unveränderte Preislage aufweisen.

Der Wert der diesjährigen Ananas-Ausfuhr aus Kuba dürfte mehr als das Zehnfache des Durchschnittswertes der Jahre 1935/39 erreichen. Auch mengenmässig ist mit einer starken Steigerung zu rechnen. Ananas zählt heute zu den wichtigsten Exportprodukten Kubas.

Verschiffung polnischer Kohlen. Holländische Schiffahrtskreise beginnen sich für polnische Kohlenverschiffungen zu interessieren. Es wird mit der Möglichkeit gerechnet, dass *Polen* mit der Zeit die La Plata-Staaten an Stelle Englands mit Kohle beliefern wird, wobei jedoch auch mit der amerikanischen Konkurrenz gerechnet werden muss.

Reynolds-Kugelspitz-Füllfedern werden neuerdings in den Vereinigten Staaten zum Preise von rund einem Dollar pro Stück verkauft. Noch vor einem Jahr betrug der Preis für diese Federn $ 12.50 pro Stück. Weihnachten 1946 wurden drei Stück bereits zu $ 9.99 verkauft. Ein neuer, sensationeller Preissturz erfolgte im vergangenen Februar. Veranlassung hiezu bot der Konkurrenzkampf zwischen den beiden grossen New Yorker Warenhäusern Macy's und Gimbels. Macy's begann plötzlich, Assortimente zu drei Stück zum Preise von $ 2.79 anzubieten, und verkaufte innert zwei Tagen über 100 000 Stück.

Für die PRAXIS

Lagerumschlag

Eines der wichtigsten Probleme, die wir im Detailhandel zu lösen haben, besteht darin, mit einem möglichst kleinen Lager einen möglichst grossen Umsatz zu machen. Hinter diesen wenigen Worten steht eine gewaltige Aufgabe, die der Detaillist nur meistern kann, wenn sein Verkaufspersonal sich bewusst ist, um was es hier eigentlich geht, und wenn es sich freudig dafür einsetzt, das Problem auch praktisch zu lösen.

Unter «Lagerumschlag» verstehen wir das Verhältnis unseres Umsatzes zur wertmässigen Grösse unseres Lagers. Wenn wir einen Umsatz von Fr. 100 000.— bei einem durchschnittlichen Lagerbestand von ebenfalls Fr. 100 000.— (zu Verkaufspreisen gerechnet) erzielt haben, so haben wir das Lager wertmässig einmal umgeschlagen. Erzielen wir mit dem gleichen durchschnittlichen Lagerbestand einen Umsatz von Fr. 150 000.—, so ergibt sich ein Lagerumschlag von anderthalbmal, und so weiter. — Der Lagerumschlag darf nie für sich allein, er muss

immer im Zusammenhang mit Umsatz und Spesen

betrachtet und bewertet werden. Der rasche Lagerumschlag nützt uns wenig, wenn wir wegen zu kleinen Lagers zu wenig verkaufen (umsetzen), dass wir die Spesen nicht herausschlagen können. Anderseits kann auch ein relativ grosser Umsatz unbefriedigend sein, wenn das Lager nur ungenügend umgeschlagen wird, und das ist immer dort der Fall, wo ein *zu grosses Lager* vorhanden ist. Dort wird Kapital unnötig festgelegt, und es entstehen Zinsverluste. Ueberdies sind zu grosse Warenlager nicht selten auch dem *Risiko der Entwertung* ausgesetzt.

Das beste (optimale) Resultat erzielen wir, wenn wir jederzeit die richtige Ware zum richtigen Preis in den richtigen Mengen (nicht zu wenig und nicht zu viel!) greifbar am Lager haben.

Mein lieber Leser, ich empfehle Ihnen, diesen Satz noch einmal zu lesen und seinen Sinn gründlich zu überdenken. Dabei setze ich voraus, dass Sie nicht auf dem Standpunkt stehen, der Verkäufer (resp. die Verkäuferin im Genossenschaftsladen; die Red.) sei nicht auch mitschuldig, wenn es an der richtigen Ware zum richtigen Preis in den richtigen Mengen fehlt, obwohl natürlich in erster Linie der Geschäftsleiter selber dafür verantwortlich ist. Der Verkäufer kann und soll den richtig funktionierenden Warennachschub z. B. dadurch beeinflussen, dass er *knappwerdende Artikel rechtzeitig an die Geschäftsleitung meldet.* Stapelartikel dürfen nie völlig ausgehen, denn sie fördern unsern Lagerumschlag am wirksamsten. Der Verkäufer muss daher die Lieferfristen der Fabrikanten kennen und ebenso die Warenmengen, die man haben muss, um die Zeit von der Bestellung bis zum Eintreffen der neuen Waren zu überbrücken. Es muss also für jeden wichtigen Artikel der *Mindestlagerbestand* festgesetzt werden, der, wenn er erreicht ist, das Signal für die Ergänzung des Lagers gibt. Der Verkäufer ist dafür verantwortlich, dass dieser Moment nicht verpasst wird.

Der Verkäufer kann den Lagerumschlag auch dadurch fördern helfen, dass er die Geschäftsleitung rechtzeitig auf Waren aufmerksam macht, die aus irgendwelchem Grunde nicht schlankweg verkauft werden können und daher abgeschrieben werden müssen. Unterlässt man die nötig gewordene Abschreibung, so bleiben solche Waren am Lager liegen und hemmen den Lagerumschlag.

Das wirksamste Mittel aber, die Lagerumschlagsgeschwindigkeit zu heben, liegt in der Umsatzleistung. Die Umsatzförderung bewirkt die Förderung des Lagerumschlages und damit die Liquidität des Geschäftes, vorausgesetzt, dass nur gegen bar verkauft wird.

Ein sauberes Lager, d. h. ein Lager, in dem sich auch nicht ein Stück alter Ware befindet, ist der Stolz jedes tüchtigen Verkäufers. Nur der Antiquitätenhandel macht hier eine Ausnahme.

Der Verkäufer muss sich dafür einsetzen, dass *das Lager dauernd in Bewegung bleibt* (sich umschlägt); dass keine Waren in Gestellen, Schachteln und Schubladen liegen bleiben. Das Betriebskapital darf nicht untätig festgebunden sein, es muss immer wieder flüssig (liquid) gemacht werden, damit wieder neue Waren gekauft und bar bezahlt werden können.

Der optimale Lagerumschlag wird erst dann erreicht, wenn keine, aber auch gar keine alten Waren mehr am Lager sind.

J. Zimmermann
in «Verkaufen im Detailhandel»
Polygraphischer Verlag

Einen erfreulichen Beweis genossenschaftlicher Leistungsfähigkeit

erbrachte die *Textilabteilung des Lebensmittelvereins Zürich* mit ihrer im festlichen Rahmen des Kongresshauses durchgeführten Modeschau.

Wenn auch draussen durchwegs der schwere Wintermantel das Bild beherrschte, so vermochte die glänzend arrangierte Schau inmitten einer frühlingshaften Blumendekoration das erwartungsfrohe Publikum bald in jene Stimmung zu versetzen, die der kommenden schönen Jahreszeit angepasst ist. Die revuemässige Gestaltung der ganzen Vorführung, bei welcher in Form eines Tagesablaufes all das gezeigt wurde, was der LVZ für die Garderobe der geschmackvollen Frau zu offerieren hat, war schon organisatorisch eine gute Idee der Veranstalter, um so mehr, als das Programm sich — von einem Orchester diskret untermalt und mit launigen Bemerkungen des Conférenciers (Willy Ackermann vom Stadttheater Basel) gewürzt — in flüssiger Weise

abwickelte. Bei aller Fülle des Gebotenen blieb trotzdem immer Zeit, sich mit seinen einzelnen Wunschobjekten näher vertraut zu machen.

Ohne auf nähere Details einzugehen, sei hier gesagt, dass den Zürcher Genossenschafterinnen im eigenen Spezialrayon eine sorgfältig zusammengestellte Auswahl in allen Artikelgruppen zur Verfügung steht, die für die Komplettierung ihrer Garderobe in Frage kommen, wobei die Preislagen auch in den gezeigten höheren Genres immer noch erschwinglich sind.

Wenn die Werbung, wie es in Zürich der Fall war, in die gewinnende Atmosphäre einer elegant aufgezogenen Modeschau verlegt wird, kann der Erfolg nicht ausbleiben. A. Z.

Was sagt uns der Mann mit der Zähluhr?

Vier Tage stand ein Mann auf einem verkehrsreichen Platz, jeden Tag an einer andern Ecke, und zählte die Fussgänger — so las ich einmal irgendwo.

Nach einiger Zeit eröffnete dieser gleiche Mann ein gutgehendes Geschäft, das bald in der ganzen Stadt einen guten Ruf und beträchtliche Umsätze hatte.

Was sagt uns dieses Beispiel? — Es sagt uns, dass man sein Geschäft nicht einfach irgendwo eröffnen soll, sondern jene Stelle erwähle, die für das betreffende Geschäft so günstig wie nur irgendwie möglich ist. E. L.

Immer am gleichen Ort

Es braucht sicherlich einige Zeit, bis man sich seine Nachlässigkeiten abgewöhnt hat und jedes Ding unverzüglich nach Gebrauch an jenen Ort legt, den man zum Aufenthaltsort bestimmt hat.

Die Rückkehr jedes Artikels an den gleichen Standort ist ein unbedingtes Erfordernis wirklich durchdachter Bereitstellung.

Vielleicht vermag Ihnen die vom englischen Physiologen Prof. B. Muscio anlässlich einer Untersuchung festgestellte Tatsache deutlich zu machen, wieviel von der richtigen Ordnung, wieviel von der richtigen Bereitstellung abhängt. Er erzählt: «In einer Werkstatt in Sidney (Australien) verdienten die im Akkord beschäftigten Arbeiter täglich annähernd ein und denselben Betrag (mit nur geringen Abweichungen nach oben und unten). Folglich wurde von allen Arbeitern täglich annähernd die gleiche Produktion geliefert; nur ein einziger Arbeiter bildete eine Ausnahme — er produzierte täglich um 50 Prozent mehr als die anderen.

Dieser Erscheinung konnte zunächst niemand auf den Grund kommen. Der betreffende Arbeiter unterschied sich von den anderen weder durch grössere Körperstärke, noch durch besondere Handfertigkeit. Auch strengte er seine Kräfte nicht stärker an als die anderen: im Gegenteil, er arbeitete im Vergleich mit den anderen mit einer gewissen Gemütlichkeit.

Muscio unterzog diese ursprünglich unaufgeklärte Erscheinung einer genauen Untersuchung und fand bald die Ursache heraus. Es erwies sich folgendes: Der betreffende Arbeiter brachte täglich nach Antritt der Arbeit die erste halbe Stunde damit zu, dass er aus den Schubfächern seines Arbeitstisches alle seine Werkzeuge, Messinstrumente usw. herausnahm und alle das nach einem streng durchdachten Plan zweckmässig ordnete. Diejenigen Werkzeuge, die mit der rechten Hand zu gebrauchen waren, legte er an seine rechte, die anderen — an seine linke Seite. Und was die Hauptsache war: ein jedes Werkzeug lag bei ihm ständig auf ein und demselben Platz, von welchem er es im Bedarfsfalle nahm und auf den er es nach Gebrauch wieder hinlegte.» (Aus: Ermanski, Theorie und Praxis der Rationalisierung.) E. L.

„Das hämer nüd"

Durch das «Das hämer nüd!» hat schon manches Geschäft einen kleineren als möglichen Ueberschuss erzielt, oder sich im Verlaufe der Zeit sein eigenes Grab ausgehoben.

Dieser Ausspruch ist doch nichts anderes als die Bestätigung einer mangelhaften Bereitstellung. Der Käufer will aber nicht warten. Er will die Ware jetzt gleich mitnehmen, und er kauft sie daher beim tüchtigeren Mitbewerber.

Ich beziehe diesen Ausspruch nicht auf Dinge, die man nicht führen will, sondern auf Waren des normalen Sortimentes, die infolge unsorgfältiger Bereitstellung übersehen wurden. E. L.

Der Wille zur Fortbildung im privaten Detailhandel

Die beste Garantie für den Fortschritt und den Erfolg eines Betriebes sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die jede Gelegenheit zur Fortbildung benützen, entweder durch die Lektüre von Fachschriften oder durch Kursbesuch oder sogar durch beides. Ueber einen Privathandelskurs im Zürcher Kongresshaus berichtet die «Schweiz. Detaillisten-Zeitung»:

125 Detaillisten — unter ihnen eine Anzahl Frauen — aus der ganzen Schweiz, vorwiegend aber aus ländlichen Gegenden, liessen sich im Zürcher Kongresshaus in der Zeit vom 3. bis 7. März im Rahmen eines von der Schweizerischen Fachschule für den Detailhandel organisierten Kurses *«Das moderne Detailgeschäft»*, über seine äussere und innere Gestaltung und Organisation sowie seine technischen Hilfsmittel durch hervorragende Fachleute und an Hand von Lichtbildervorführungen und vielen praktischen Demonstrationen orientieren.

Sind Mitbewerber nur eine Gefahr?

«Ich kann nicht begreifen, dass sich um diesen Platz gleich vier Herrenkleidergeschäfte installiert haben», erklärte mir jüngst ein aufgeweckter Jungkaufmann.

«Oh, das braucht für jedes Geschäft nicht unbedingt ein Nachteil zu sein», war darauf meine Antwort. — *«es kommt vielleicht mancher mögliche Käufer in diese ‚Herrenkleidergegend', um sich in den Schaufenstern umzusehen ... und kauft in einem der vier Geschäfte, das ihm gerade am besten zusagt. Jedes einzelne Kleidergeschäft hätte ihn aber vielleicht allein nicht bis hieher anzulocken vermocht.»*

Das so nahe «An-der-Brust-liegen» der Mitbewerber hat noch einen weiteren Vorteil. Sie sorgen gegenseitig für eine ständige Vorwärtsentwicklung, was in der Bereitstellung besserer Leistungen eindeutig zum Ausdruck kommt. Wenn der eine etwas unternimmt, dann kommt der zweite gleich nach — kurz gefolgt vom dritten und vierten, so dass der erste bereits etwas Weiteres unternehmen muss. E. L.

Sagen die Sinne möglicher Käufer „Ja"?

Wir müssen uns darüber klar sein, dass das Verhalten der möglichen Käufer und der erstmaligen Käufer bestimmt wird durch die Reize, die durch unsere Leistungen auf dem Wege über ihre Augen, über ihre Ohren, über ihre Nasen, über ihre Zungen, über ihren Tastsinn und über die Wirkungen der inneren Organe nach dem Genuss ausgelöst werden.

Die Sinnesorgane sind freundliche Gastgeber gegenüber angenehmen Gästen, aber misstrauische Wächter gegenüber all dem, was Unbehagen bereiten könnte. Wir sollen uns also überlegen, ob unsere Leistungen nicht jedem einzelnen Sinnesorgan mehr Lust zu versprechen und zu schenken vermag. E. L.

Je länger man träumt, je mehr man versäumt.

*

Es gibt harte Pflichten, aber nur derjenige wird sie wahrhaftig bewältigen, der sie freudig tut.

*

Ueberschlafe eine Idee, aber verschlafe sie nicht.

*

Man schätzt Erfahrungen und erworbene Kenntnisse — nicht Dienstjahre.

*

Sparsamkeit kann in Verschwendung ausarten.

*

Halte auf Ordnung — zuerst bei dir selbst.

*

Es ist erhebend, zu sehen, wie genau es manche mit den Pflichten — anderer nehmen.

*

«Die Dame hat sich über Sie beschwert, Herr Müller! Sie haben nicht genug Entgegenkommen gezeigt!»
Der erschöpfte Verkäufer: «Das ist aber auch das einzige im ganzen Geschäft, was ich nicht gezeigt habe ...» J. F.

Bildungswesen

„Familie Solob"

An einem Familienabend der Allg. Konsumgenossenschaft St. Gallen wurde ein kleines genossenschaftliches Theaterstück unter obigem Titel aufgeführt, das bei ähnlichen Anlässen auch in andern Verbandsvereinen den Beifall der Mitglieder finden dürfte.

Das kleine Stück gibt in zwei Auftritten Ausschnitte aus dem Leben einer Genossenschaftsfamilie und bietet den Eltern und Kindern der Familie Solob Gelegenheit, einer Reihe von genossenschaftlichen Produkten auf witzige Art ihr Lob zu spenden. Wir sehen die gutgelaunte Familie an einem Werktagsmorgen vor der Arbeit und an einem regnerischen Sonntagnachmittag beim häuslichen Spiel.

Die Möglichkeit, durch kleine Abänderungen das Stück den lokalen Verhältnissen anzupassen, erleichtert seine Verwendung überall da, wo der Wunsch besteht, durch eine kleine Aufführung den Spielern und Zuschauern eine vergnügliche halbe Stunde zu bereiten und eine Generalversammlung, einen Familienabend oder einen andern Anlass zu beleben.

Vereine, die sich für dieses kleine Theaterstück interessieren, können beim Departement Presse und Propaganda des V. S. K. ein vervielfältigtes Exemplar verlangen. m.

Die Bewegung im Ausland

Grossbritannien. *Leistung wichtiger als Rückvergütung.* * Anlässlich der Jahresversammlung des Londoner Zweiges der Landesorganisation der englischen Konsumverwalter prophezeite Mr. Read, Chefverwalter der Genossenschaft in Oxford, dass nach Verlauf von zwei oder drei Jahren, d. h. sobald die jetzige Warenknappheit überwunden sein werde, das Publikum von den Genossenschaften vor allem bessere Leistungen verlangen dürfte. Die Mahnrufe nach vermehrter Treue zum eigenen Laden werden ihre Wirkung verlieren und der Glorienschein der Rückvergütung werde verblassen.

Der gleichen Auffassung gab bei einer andern Gelegenheit der Präsident der Genossenschaft von Barrow Ausdruck, indem er sagte: «Bei aller Anerkennung der guten Dienste, welche die Rückvergütung beim Aufbau unserer Bewegung leistete, bin ich doch der Meinung, dass in Zukunft die *Leistung* der bedeutsamste Faktor unserer Weiterentwicklung sein wird.»

Norwegen. *Der König war Chef einer «geheimen Genossenschaft».* * Ein norwegischer Zeitungskorrespondent will hinter ein bisher äusserst streng gehütetes Staatsgeheimnis gekommen sein. Als nämlich im Jahre 1940 die deutschen Invasionstruppen hinter König Haakon her waren, um ihn mit seiner Familie in Verwahrung zu nehmen, bevor er sich in England in Sicherheit bringen konnte, wurden von der Besetzungsarmee auch die Telephongespräche eifrig überwacht, in der Hoffnung, dort die Spuren des Gesuchten zu entdecken. Da kam man auf den Ausweg, das königliche Kabinett als Konsumgenossenschaft zu tarnen, den König als Verwalter, den Ministerpräsidenten als «den Alten» usw. Die Nazis seien nie hinter dieses Geheimnis gekommen.

USA. *Zahlen die Genossenschaften Steuern?* * Sich auf Umsatzzahlen berufend, die mehr als doppelt so hoch waren als sie die Genossenschaften in ihren kühnsten Träumen zu erhoffen wagten, beschuldigte das Komitee für Steuergleichheit von New Jersey die Konsumgenossenschaften und ähnliche Organisationen der Steuerhinterziehung, stiess aber damit auf die heftige Abwehr der lokalen Konsum- und landwirtschaftlichen Genossenschaften, der Gewerkschaften und anderer Gruppen der Bevölkerung. Die Konsumgenossenschaft von Trenton stellte in ihren Schaufenstern die Quittungen aus für alle ihr auferlegten Steuern für Einkommen, Rückstellungen, Umsatz, Arbeitslosenversicherung, Sozialversicherung, Vermögen, Gemeinde. Ferner wurden Protestbriefe aus dem Mitgliederkreis ausgestellt. Daneben erfolgten eine intensive Aufklärung des Publikums durch Flugblätter, Radio und ein Interview mit dem Genossenschaftsverwalter, dessen Wortlaut im gleichen Blatte veröffentlicht wurde, in welchem der Angriff auf die Genossenschaften erschienen war. Die lokale Gewerkschaftsunion hielt eine Protestversammlung ab, und die Liga unabhängiger Bürger veranstaltete einen öffentlichen Diskussionsanlass.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Basel. *Rücktritt von zwei verdienten Funktionären.* * Am 1. April 1947 traten zwei Geschäftsvorsteher des ACV beider Basel in den wohlverdienten Ruhestand:

Herr *W. Sommer-Posser*, Vorsteher des Warengeschäftes,

und

Herr *R. Schibler(-Mindel)*, Vorsteher des Schuhgeschäftes.

Herr *W. Sommer*, geb. 1872, kam als Zwanzigjähriger in die Dienste des ACV, resp. der damaligen Warenabteilung. Dank seiner hohen Intelligenz, seiner tatkräftigen Mitarbeit wurde er im Jahre 1911 zum Leiter und Vorsteher dieses Geschäftszweiges gewählt. Herr Sommer hat Hervorragendes im Dienste des ACV und der Allgemeinheit geleistet. Es war deshalb nicht von ungefähr, dass die Direktion, als der zweite Weltkrieg ausbrach, den dazumal schon in hohem Alter stehenden Vorsteher bat, auszuharren und den wichtigsten Geschäftszweig des ACV auch über die Klippen des zweiten Krieges zu steuern.

Herr *R. Schibler*, geb. 1882, übernahm die Leitung des Schuhgeschäftes im Jahre 1920. Auch er verstand es, diesen ebenfalls sehr wichtigen Geschäftszweig mit Vorsicht und grossem Geschick durch alle Gefahren der damaligen Nachkriegszeit, der Weltkrisis der 30er Jahre wie aber auch durch die schweren Zeiten des zweiten Weltkrieges hindurch zu steuern.

Angestellte und Mitarbeiter lassen beide Vorsteher nur ungern scheiden.

Ad multos annos.

Disentis. *Jahresabschluss und Generalversammlung.* Das Jahr 1946 schloss mit 46 000 Fr. Mehrumsatz ab, total rund eine halbe Million. Das Ergebnis ist gut, erlaubt neben dem garantierten Rabatt von 5 % noch eine Rückvergütung von 4 %. Von der Mitgliedschaft wurden im üblichen landwirtschaftlichen Tauschverkehr für rund 60 000 Fr. Waren abgenommen, wovon die lebenden Tiere (Schafe, Gitzi und Schlachtkälber) mit rund 40 000 Fr. partizipieren. Die Mitglieder haben sodann für 5000 Fr. Eierpilze in den eigenen Laden geliefert — ein eigenartiger Tauschverkehr, wie er in diesem Umfange jedenfalls nur am Jungrhein zu finden ist.

Die *Generalversammlung* nahm einen guten Verlauf; die in Ausstand gekommenen vier Verwaltungsratsmitglieder wurden wieder bestätigt. Eine wichtige Aufgabe besteht in der Erwerbung oder Erstellung eines Eigenheims, da die Lokalfrage immer dringender wird. Der Versammlung wurde ein Referat von einem Mitglied der Bundesversammlung angeschlossen über aktuelle wirtschaftliche Landesfragen, gefolgt von einer Diskussion. Es war eine willkommene zeitgemässe Abwechslung. A.

Freidorf. *Generalversammlung.* Am Abend des 27. März mahnte die Freidorfglocke die Siedlerschaft zum Besuche der Generalversammlung. Sie wurde präsidiert von Herrn *O. Zellweger*, der in einer gehaltvollen Ansprache die Ereignisse des Jahres Revue passieren liess und die Jahresrechnung erläuterte. Vor allem aber gedachte er der im Laufe des Jahres Hingeschiedenen, zu deren Ehren sich die Versammlung von den Sitzen erhob.

Der Jahresbericht mit Rechnungen, eine stattliche Broschüre von 52 Seiten, enthält nach der Einleitung der Verwaltung eine Darstellung der Bevölkerungsbewegung im Freidorf während der 25 Jahre, in denen ein Einwohnerregister geführt wird, ferner die Berichte der Verwaltung und der sieben Kommissionen, die sich mit mehr oder weniger Eifer mit den mannigfaltigen Aufgaben befassen, die eine so vielgestaltige Organisation stellt.

Der Abschluss der Liegenschaftenrechnung gestattet die Einlage von 50 000 Fr. in den Fonds der Stiftung zur Förderung von Siedelungsgenossenschaften. Für den Unterhalt der Liegenschaften wurden 46 600 Fr. ausgegeben, die öffentlichen Abgaben beliefen sich auf 44 000 Fr. Die Betriebsrechnung des Ladens weist einen Umsatz von 622 000 Fr. aus, bei einer Einwohnerzahl von 475 Personen, wozu allerdings noch das Restaurant und die Moderne Verkäuferinnenschule des Genossenschaftlichen Seminars (Stiftung von Bernhard Jaeggi) kommen. Die Warenvorräte sind in der Bilanz mit 38 300 Fr. aufgeführt, die Gesamtspesen betrugen 39 400 Fr. Das Eigenkapital der Genossenschaft (Anteilscheine) beträgt 15 500 Fr., der Reservefonds 175 000 Fr. In der Wohlfahrtskasse der Siedelung (Batzensparkasse, gespiesen durch wöchentliche Einzahlungen von wenigstens 10 Rp. pro Siedlerfamilie, von Schulkindern eingesammelt) liegen 174 800 Fr., wovon 23 500 Fr. auf die eigent-

liche Wohlfahrtskasse entfallen, während der Rest die Guthaben der Mitglieder darstellt, über die sie frei verfügen können. Es sind denn auch im Berichtsjahr 18 200 Fr. zurückgezogen worden, während sich die Einzahlungen auf 18 400 Fr. beliefen. Dann bestehen noch ein Weihnachtsfonds, ein Jahresfeierfonds, Fonds für Volkschor und Orchester, eine Schülerreisekasse und die Kasse des Frauenvereins.

Rechnungen und Berichte fanden die Zustimmung der Mitglieder.

Bei den Wahlen in die Verwaltung erklärten zwei Mitglieder, die Herren *O. Zellweger*, Präsident, und *J. Brügger*, Vizepräsident, ihren Rücktritt, ersterer wegen Arbeitsüberlastung durch seine vielen andern Funktionen, letzterer aus Gesundheitsrücksichten. Beide Argumente mussten als begründet anerkannt werden, wenn auch das Bedauern über die Demissionen allgemein war. Als neue Mitglieder wurden gewählt die Herren *J. Kissling* und *F. Bachmann*.

Damit waren die Geschäfte der Versammlung, die mit Liedervorträgen des Volkschors eröffnet und geschlossen wurden, erledigt. In einer nachfolgenden Sitzung der Verwaltung wurde als *neuer Präsident* Herr *W. Kreuter*, Direktor der Schuh-Coop, bisher Aktuar, gewählt, womit wieder ein gewiegter Steuermann gewonnen wurde. U. M.

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 20 000.— von der Schuh-Coop. Basel
» 150.— von der AKG Möhlin
» 50.— von der KG Büren a. A.
» 50.— von der KG Pieterlen

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Trainingskurs für diplomierte Verkäuferinnen

vom 5. Mai bis 14. Juni 1947 im Genossenschaftshause des Freidorfes bei Basel

Programm:

1. Der Kurs beginnt Montag, den 5. Mai 1947, vormittags 8 Uhr, im Genossenschaftshause des Freidorfes bei Basel, und endigt Samstag, den 14. Juni 1947, mit einer kleinen Schlussfeier.

Diejenigen Kursteilnehmerinnen, die im Freidorf zu logieren wünschen, können ihre Zimmer Sonntag, den 4. Mai 1947, gegen Abend, beziehen.

2. Das Programm dieses Kurses umfasst Lehrstunden, Diskussionen sowie praktische Uebungen und Betriebsbesichtigungen. Der Samstag ist schulfrei gelassen worden, damit sich die Kursteilnehmerinnen dem gründlichen Studium der einzelnen Fächer widmen können.

3. Der Kurs ist unentgeltlich. Dagegen wird an die Verpflegungs- und Unterkunftskosten ein bescheidener Beitrag von Fr. 2.50 pro Tag erhoben.

4. Kursteilnehmerinnen, die den ganzen Kurs erfolgreich absolviert haben, erhalten einen Attest des Seminars.

5. Die Seminarleitung ist jederzeit recht gerne zu weiterer Auskunft bereit. *Anmeldungen zu diesem Kurse sind bis spätestens 21. April 1947 der Leitung des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf, Postfach Basel 2, zu übermitteln.*

Der Unterricht erstreckt sich auf folgende Fächer:

1. Warenkunde:

Lehrstoff: Ernährung und Vitamine — Die wichtigsten Rohstoffe zur Warenerzeugung — Eigenschaften, Qualitätsunterschiede, Behandlung und Lagerung der häufigsten Nahrungs- und Genussmittel — Praktische Uebungen und Demonstrationen.
Stundenzahl: 5 Stunden wöchentlich.
Lehrer: Dr. Werner Büttiker, Chemiker, Freidorf bei Basel.

2. Deutsche Sprache:

Lehrstoff: Stilistische Uebungen — Bearbeitung von Themen — Diskussionen — Literatur usw.
Stundenzahl: 3 Stunden wöchentlich.
Lehrerin: Liny Eckert, Freidorf bei Basel.

3. Verkaufskunde:

Lehrstoff: Praktische Verkaufsübungen — Anwendung der Warenkunde im praktischen Verkaufsgespräch — Das Mahnen im Laden — Behandlung und Erledigung von Reklamationen usw.
Stundenzahl: 2—3 Stunden wöchentlich.
Lehrerin: Liny Eckert, Freidorf bei Basel.

4. Dekorationslehre:

Lehrstoff: Einführung in das Wesen der Schaufensterdekoration - Schrift — Perspektive — Farbenlehre — Aufbau im Schaufenster — Die Werbewirkung des Schaufensters.
Stundenzahl: 3 Stunden wöchentlich.
Lehrerin: Anny Eichhorn, Freidorf bei Basel.

5. Französisch:

Lehrstoff: Praktische Verkaufsgespräche — Diskussionen — Literatur — Wünsche und Anregungen.
Stundenzahl: 4—6 Stunden wöchentlich.
Lehrerin: Erna Obrist, Basel.

6. Rechnen und Buchhaltung:

a) Rechnen:
Lehrstoff (schriftlich): Angewandte Dreisatz- und Prozentrechnungen — Einfache Preisberechnungen: Einkauf, Spesen, Einstand, Betriebsunkosten, Handelszuschlag, Verkaufspreis — Ausstellen und Kontrolle von Lieferanten- und Kundenrechnungen — Umsatzberechnungen — Spezielle Berechnungen beim Inventar.
Lehrstoff (mündlich): Die in der Praxis der Verkäuferin vorkommenden Rechnungsarten.

b) Buchhaltung:
Lehrstoff: Das Bestellwesen — Die Ladenbuchhaltung der KG — Das Inventar in der Konsumgenossenschaft — Die Kontrolle des Bargeldverkehrs — Die Kontrolle des Kreditverkehrs — Post und Bank im Dienste der Konsumgenossenschaft.
Stundenzahl: 5 Stunden wöchentlich.
Lehrer: Dr. Alfred Stadelmann, Basel.

7. Staats- und Wirtschaftskunde:

Lehrstoff: Sinn und Wesen unseres Staates — Die Frau und der Staat — Der Aufbau des Bundesstaates — Wie ein Gesetz entsteht — Rechte und Pflichten der Bürger — Ueber Wahlen und Abstimmungen.
Die Frau in der heutigen Wirtschaft — Wirtschaftliche Tagesfragen — Die Schweiz und die Weltwirtschaft — Die Stellung der Konsumgenossenschaften in der gegenwärtigen Wirtschaft.
Stundenzahl: 2 Stunden wöchentlich.
Lehrer: D. Alfred Stadelmann, Basel.

8. Genossenschaftskunde:

Lehrstoff: Der Genossenschaftsgedanke — Ueberblick über das schweizerische Konsumgenossenschaftswesen — Der V. S. K. und seine Zweckgenossenschaften — Aufbau einer Konsumgenossenschaft — Was muss ich von meiner lokalen Genossenschaft wissen?
Stundenzahl: 2 Stunden wöchentlich.
Lehrer: Dr. Henri Faucherre, Leiter des Genossenschaftlichen Seminars, Freidorf bei Basel.

9. Hausfrauenberatung:

Lehrstoff: Wohnung und Wohnungshygiene — Kücheneinrichtung — Häusliche Arbeiten, Arbeitsregeln und Pläne — Tischgeschirr, Bestecke, Tischdecken — Wäsche, Stärke, Bügeln — Kleider, Textilien, Fleckenreinigung — Frühjahrsreinigung, Putzmittel — Ernährung, Nährstoffe — Speisezettel, Anforderungen an richtige Kost — Kochen, Kochprozesse, Grundrezepte — Konservieren der Nahrungsmittel — Krankenkost und -pflege.
Stundenzahl: 2 Stunden wöchentlich.
Lehrerin: Gertrud Ritzmann, Freidorf bei Basel.

Versammlungskalender

Samstag, den 12. April

Patenschaft Co-op: Generalversammlung, nachmittags 2 Uhr. Restaurant «Zur Post» (1. Stock), Centralbahnstrasse 21, vis-à-vis Bundesbahnhof, Basel.

Einladung zur ordentlichen Generalversammlung

auf Donnerstag, den 17. April 1947, 9.30 Uhr, im grossen Sitzungssaal des St. Annahofes (5. Stock), Zürich

TRAKTANDEN:

1. Begrüssung. Mitteilungen. Mutationen.
2. Abnahme des Jahresberichtes und der Vereinsrechnung. Bericht der Revisoren. Dechargeerteilung.
3. Antrag des Vorstandes betr. Einzug der Jahresbeiträge.
4. Antrag des Vorstandes betr. Beitrag von Fr. 300.— an das Genossenschaftliche Seminar, Freidorf, und Fr. 50.— an die Patenschaft Co-op.
5. Ergänzungswahl in den Vorstand für den verstorbenen Kollegen Ernst Sigg, Uzwil.
6. Referat von Herrn Dr. Max Weber, Präsident der Verbandsdirektion: **«Die Stellung der Genossenschaften zu den aktuellen Wirtschaftsfragen».**

   Anschliessend, sofern es die Zeit am Vormittag noch erlaubt:
7. Kurzreferat von Herrn P. Seiler, Chefbuchhalter des V. S. K.: **«Betriebsvergleiche und Erfahrungsaustausch unter Konsumvereinen».**

   (Falls dieses Referat am Vormittag nicht mehr gehalten werden kann, wird es auf die nächste Mitgliederversammlung verschoben.)

   12 Uhr: Gemeinsames Mittagessen im Restaurant St. Annahof.
8. Nachmittags 2 Uhr: Referat von Herrn Hans Rudin, Direktor des V. S. K.: **«Die Einkaufs- und Vermittlungstätigkeit des V. S. K. und der Vereine».**

   Anschliessend Diskussion über die gehaltenen Referate.
9. Allfälliges.

Für den Vorstand
des Vereins schweiz. Konsumverwalter,

Der Präsident: *Max Sax*
Der Aktuar: *E. Horlacher*

Arbeitsmarkt

Angebot

Gesucht tüchtige, zuverlässige **Verkäuferin** für Mercerie- und Manufakturwarenbranche, die imstande ist, selbständig zu disponieren. Bei Eignung und zufriedenstellenden Leistungen wird interessanter, selbständiger Posten zugesichert. Offerten mit Bild und Gehaltsansprüchen unter Chiffre R. A. 49 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Jüngeres **Verkäufer-Ehepaar** sucht im Laufe des Sommers oder nach Uebereinkunft gutgehende Filiale zu übernehmen. Beide haben mehrjährige Praxis im Fach. Frau schon mehrere Jahre in einem grossen Konsumverein als erste Verkäuferin tätig. — Offerten mit Lohnangaben sind zu richten unter Chiffre A. L. 46 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

16jähriger Bursche aus dem Bündnerland sucht Stelle als **kaufmännischer Lehrling**, eventuell als Volontär. Ostschweiz bevorzugt. Gewünscht wird Kost und Logis und Familienanschluss beim Depothalter. Eintritt auf Anfang Juni. Offerten sind zu richten unter Chiffre S. P. 47 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Erste Verkäuferin, mit guten Zeugnissen, sucht Stelle als **Filialleiterin**. Lebensmittelbranche, Haushaltartikel und Merceriewaren. Deutsch und französisch sprechend. Alter 25 Jahre. Offerten erbeten unter Chiffre E. B. 48 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Verbandsdirektion

Im Einverständnis mit den Kreisvorständen hat die Direktion des V. S. K. die Frühjahrskonferenzen der Kreisverbände des Jahres 1947 festgesetzt und die Vertretung der Direktion wie folgt bestellt:

Kreis	Datum	Versammlungsort	Delegierter der Verbandsdirektion
I	11. Mai	Avenches	O. Zellweger
II	4. Mai	Neuveville	O. Zellweger
IIIa	18. Mai	Kerzers	Dr. L. Müller
IIIb	22. Mai	Ernen	Dr. M. Weber
IV	4. Mai	Gelterkinden	Dr. M. Weber
V	4. Mai	Oberentfelden	H. Rudin
VI	11. Mai	Weggis	Dr. M. Weber
VII	27. April	Zürich	H. Rudin
VIII	11. Mai	Rorschach	Dr. L. Müller
IXa	27. April	Jona	Ch.-H. Barbier
IXb	11. Mai	Feldis	H. Rudin
X	11. Mai	Ascona	Ch.-H. Barbier

Wir wiederholen, dass als Traktanden des V.S.K. für diese Versammlungen vorzumerken sind:

a) Besprechung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung des V. S. K. pro 1946;
b) Traktanden der Delegiertenversammlung vom 21. und 22. Juni 1947 in Zürich.

Die Kreisverbände werden gebeten, die Einladungen mit Tagesordnung möglichst bald festzusetzen und der Direktion zur Publikation in der Verbandspresse einzusenden.

INHALT: *Seite*

Ueber 11,5 Millionen Franken Aufträge an das Privatgewerbe . . . 201
Ist die Fusion der richtige Weg? . . . 202
Die Wirtschaftsartikel in der Zange des Misstrauens . . . 204
Ein Rücktritt in der Schuh-Coop . . . 205
Fortschritte der Selbsthilfeorganisation der Ostschweizer Bauern im Jahre 1946 . . . 205
Die Sowjetregierung appelliert an die Mithilfe der Genossenschaften . . . 206
Feuilleton: Die erste Hospital-Genossenschaft und das erste Genossenschafts-Hospital in Amerika . . . 206
Neue amerikanische Projekte für Selbstbedienungsläden . . . 207
Aus Ernst wird Spiel . . . 208
Sir Arthur Pickups Abschied . . . 210
Die Bewirtschaftung der «Fettlücke» . . . 210
Kurze Nachrichten . . . 211
Lagerumschlag . . . 212
Einen erfreulichen Beweis genossenschaftlicher Leistungsfähigkeit . . . 212
Was sagt uns der Mann mit der Zähluhr? . . . 213
Immer am gleichen Ort . . . 213
«Das hämer nüd» . . . 213
Der Wille zur Fortbildung im privaten Detailhandel . . . 213
Sind Mitbewerber nur eine Gefahr? . . . 213
Sagen die Sinne möglicher Käufer «Ja»? . . . 213
«Familie Solob» . . . 214
Die Bewegung im Ausland . . . 214
Aus unseren Verbandsvereinen . . . 214
Genossenschaftliches Seminar . . . 215
Trainingskurs für diplomierte Verkäuferinnen . . . 215
Versammlungskalender . . . 215
Verein schweizerischer Konsumverwalter: Einladung zur ordentlichen Generalversammlung . . . 216
Arbeitsmarkt . . . 216
Verbandsdirektion . . . 216